



Universidade Politécnica

A POLITÉCNICA

INSTITUTO SUPERIOR ABERTO

CURSO DE GESTÃO DE EMPRESAS

IMPACTO DO NÃO REEMBOLSO DE CRÉDITO CONCEDIDO À POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA NO SECTOR INFORMAL PARA AS INSTITUIÇÕES DE MICRO-FINANÇAS: CASO DA RISE MICROCRÉDITO, CIDADE DE MAPUTO (2018-2022).

ERIC FRECHAUT HERBERT REQUADT

Estudante N° 417031

Maputo, Março de 2024

UNIVERSIDADE POLITÉCNICA

A POLITÉCNICA

Instituto Superior Aberto

ÁREA DE FORMAÇÃO: Gestão

CURSO: Gestão de Empresas

TEMA:

Impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Micro-finanças: Caso da RISE Microcrédito, cidade de Maputo (2018-2022).

Monografia a ser submetido à Universidade Politécnica para cumprimento do requisito parcial para a obtenção do grau de Licenciatura em Gestão de Empresa, sob supervisão do Mestre José Leonardo João.

Eric Frechaut Herbert Requadt

Maputo, Março de 2024

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, Eric Frechaut Herbert Requadt, estudante do curso de Gestão de Empresas, declaro que o presente trabalho de fim de curso foi exclusivamente elaborado por mim. O mesmo é agora submetido depois de cumpridos os requisitos e exigências para a obtenção do grau de Licenciatura em Gestão de Empresas, na Universidade A Politécnica em Maputo.

(Eric Frechaut Herbert Requadt)

Maputo, ____/____/2024

PARECER DO SUPERVISOR

Eu, **José Leonardo João**, docente desta instituição de ensino, declaro ter exercido a supervisão do trabalho de licenciatura do estudante **Eric Frechaut Herbert Requadt**, do curso de Gestão de Empresas, cujo tema é, “**Impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Micro-finanças: Caso da RISE Microcrédito, cidade de Maputo (2018-2022).**”).

O trabalho consistiu numa extensa revisão de literatura sobre o tema e um estudo de caso realizado na Cidade de Maputo com o propósito de aferir os impactos do não reembolso do microcrédito concedido pela RISE aos mutuários, no horizonte temporal 2018-2022.

Julgando que o trabalho preenche os requisitos exigidos pela Universidade A politécnica, pois espelha uma investigação Científica e académica do autor, sendo benéfico para o uso académico e profissional sou do parecer favorável que seja submetido para a defesa.

Maputo, Marco de 2024

O Supervisor

Msc. José Leonardo João

DEDICATÓRIA

Dedico inteiramente esta Monografia à minha querida esposa Mônica Requadt cuja sua presença sempre afectou positivamente a minha vida, em todos aspectos, a sua presença foi essencial para conclusão deste trabalho. Grato pela sua compreensão com as minhas horas de ausência. Amo-te. Obrigado por incentivar-me a buscar os conhecimentos sobre a religião. Um carinho especial aos meus queridos filhos Harrison, Herbert e Hérica (Larissa), que permanecem sempre ao meu lado nos bons e maus momentos; aos meus pais Benito Requadt (falecido) e M. Adelaide Requadt que desempenharam sempre um papel de destaque na minha vida, dando atenção, carinho, amor e conselhos muito obrigado; aos meus irmãos Eunice, Nicole e Edgar pelo incondicional suporte e incentivo prestado nesse longo percurso. Gratidão eterna. E todos aqueles que directamente ou indirectamente contribuíram para esta fase. Agradeço com muita felicidade.

AGRADECIMENTOS

À **DEUS**, todo Supremo agradeço em primeiro lugar, pela vida, saúde e por guiar os meus passos todos os dias da minha vida.

Ao meu supervisor, Mestre José Leonardo João pelo acompanhamento para que esta pesquisa tivesse enquadramento científico e qualidade desejada.

O agradecimento estende-se à toda minha família e aos colegas do ISA, pela paciência abnegada demonstrada ao longo deste percurso académico árduo e duro.

Ao Instituto Superior Aberto (ISA) por ter dado a oportunidade de fazer parte de um grupo coeso de futuros licenciados moçambicanos no curso de licenciatura em Gestão de Empresas e sem esquecer da RISE Microcrédito que ajudou no fornecimento de dados e material científico para a realização desta pesquisa.

À todas as pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para a materialização deste trabalho vai o meu muito obrigado.

.

RESUMO

O presente estudo, enquadra-se no âmbito de Gestão financeira e versa sobre: *“Impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Micro-finanças: Caso da RISE Microcrédito, cidade de Maputo (2018-2022).”* As instituições de microcrédito, contribuem significativamente na esfera socioeconómico dos beneficiários, através do financiamento de sectores económicos (informais), que não são atendidas pelo crédito tradicional (dada a inacessibilidade, elevados custos de abertura de contas e os juros elevados, dentre outros). Estas instituições, constituem uma luz no fundo do túnel para as populações mais carenciadas e que se dedicam à pequenos empreendimentos, ao oferecer como vantagens as taxas de juro baixas, financiamento rápido, prazos de reembolso longos. Contudo, deparam-se com sérios problemas, no âmbito da actividade que tem levado acabo, quando trata-se do reembolso do crédito concedido às populações de baixa renda no sector informal (mutuários), na medida em que nem sempre honram com os compromissos (mora no reembolso e incumprimento no pagamento da prestação), alegadamente por falta de mercado, elevados custos na aquisição dos produtos de venda, falta de experiência no ramo, falta de organização e capacidade de gerar lucros; e má aplicação do valor ora concebido para o empréstimo, dentre várias causas. Aspectos que impactam negativamente, no desempenho destas instituições. Daí, o défice no pagamento dos honorários aos colaboradores; agravamento das taxas de juros de mora; queda da carteira dos mutuários da empresa; retardamento no financiamento dos mutuários; e redução na capacidade de financiamento e o conseqüente incumprimento das obrigações com os *“Stackholders”*.

- Palavras-chave: **Empresa, Gestão, Micro-finanças, Microcrédito, RISE.**

ABSTRACT

The present study falls under the scope of Financial Management and deals with: "Impact of non-repayment of credit granted to the low-income population in the informal sector for micro-finance institutions": Study case of RISE Microcredit. Microfinance institutions contribute significantly to the socio-economic sphere of the beneficiaries through the financing of (informal) economic sectors, which are not met by traditional credit (given inaccessibility, high costs of opening accounts and high interest rates, among others). These institutions provide a light at the bottom of the tunnel for the most disadvantaged and small businesses by offering low interest rates, fast financing, long repayment terms as advantages. However, they are faced with serious problems in the course of their activity when it comes to repayment of the credit extended to low-income people in the informal sector (borrowers), since they do not always honor the commitments (reimbursement and non-payment of the service), allegedly due to lack of market, high costs in the purchase of sales products, lack of experience in the field, lack of organization and ability to generate profits; and misapplication of the value now conceived for the loan, among several causes. Aspects that negatively impact the performance of these institutions. Hence, the deficit in the payment of the honoraria to the collaborators; aggravation of default interest rates; fall of the portfolio of the company's borrowers; delay in the financing of borrowers; and reduced funding capacity and the consequent non-compliance with the Stakeholders obligations.

- **Keywords : Enterprise, Management, Microfinance, Microcredit, RISE.**

LISTA DE ABREVIATURAS

BM	- Banco de Moçambique
ISA	- Instituto Superior Aberto
NUIT	- Número Único de Identificação Tributária
ONG'S	- Organizações Não-governamentais
PME'S	- Pequenas e Médias Empresas
PARPA	- Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta
PQG	- Programa Quinquenal do Governo
RDA	- República Democrática Alemã

ÍNDICE DE GRÁFICOSPAG

Gráfico 1: Capital financeiro inicial da empresa versus pico de vendas..... 36

Gráfico 2: Avaliação do nível de reembolso pelos trabalhadores da RISE Microcrédito.....37

Gráfico 3: Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2023.....42

Gráfico4: Tendência do Reembolso e não reembolso do credito concedido pela RISE Microcrédito (2018 -2022).....43

ÍNDICE DE TABELASPAG

Tabela 1: Caracterização do Sector Informal e Formal.....15

Tabela 2: Estratégia de Marketing da RISE Microcrédito.....35

Tabela 3: Empreendimentos dos mutuários da RISE Microcrédito.....39

Tabela 4: Causas do não reembolso do crédito concedido pela RISE Microcrédito.....40

Tabela 5: Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2023.....41

ÍNDICE.....	Pag
CAPÍTULO I- INTRODUÇÃO.....	1
1.2. Delimitação do tema	2
1.3. Problematização.....	2
1.4. Hipóteses.....	3
1.5. Justificativa	3
1.6. Objectivos	5
1.6.1. Objectivo Geral.....	5
1.6.2. Objectivos Específicos.....	5
1.7. Estrutura da pesquisa	5
CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA.....	7
2.1. Quadro conceptual	7
2.2. Sector informal (abordagem conceptual).....	10
2.1.1 Causas do surgimento do Sector Informal em Moçambique	12
2.1.2. Caracterização do Sector Informal em Moçambique.....	14
2.1.3. O desenvolvimento do Sector Informal na Cidade de Maputo.....	15
2.2. Microcrédito e micro-finanças.....	17
2.2.1. Principais características do microcrédito	18
2.3. Surgimento das micro-finanças.....	19
2.3.1. No contexto moçambicano	21
2.3.2. Tipos de microcrédito	22
2.4. Objectivos das micro-finanças.....	24
2.4.1. Avaliação de desempenho das micro-finanças	25
2.4.2. Vantagens do microcrédito para as populações de baixa renda.....	25
2.5. Análise da gestão das micro-finanças pelas PME's.....	26
2.6. Análise do incumprimento de obrigações com o microcrédito	26
2.6.1. Causas de incumprimento do reembolso do crédito pelos mutuários de baixa renda	27
CAPÍTULO III: METODOLOGIADA PESQUISA	28
3.1. Métodos de pesquisa	29

CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO DO CAMPO DE ESTUDO – RISE MICROCRÉDITO...	31
4.1. Apresentação da Empresa (Breve Historial da RISE Microcrédito).....	31
4.1.1 Missão, Visão e Valores	31
4.1.1.1 Missão.....	31
4.1.1.2 Visão.....	31
4.1.1.3 Valores.....	32
4.2 Clientes da RISE Microcrédito.....	32
4.2.1. Os planos de reembolso da RISE Microcrédito	32
4.2.2 Valor mínimo e máximo.....	32
4.2.3. As taxas de Juro aplicadas pela RISE Microcrédito	33
4.2.4 Critérios de Medição de Risco de financiamento aplicados pela RISE Microcrédito.....	33
4.2.5 Requisitos para o acesso ao crédito na RISE Microcrédito	33
CAPÍTULO V: ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS	35
5.1. Apresentação e interpretação dos resultados	35
5.2. Apresentação e análise de dados colhidos no campo.....	36
5.2.1. Dados relativos aos trabalhadores da RISE Microcrédito.....	36
5.2.2 Dados relativos aos mutuários da RISE Microcrédito	38
5.3. Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2022	41
CAPÍTULO VI: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	45
6.1. CONCLUSÕES	45
6.2. RECOMENDAÇÕES.....	46
ANEXOS	XII

CAPÍTULO I- INTRODUÇÃO

O presente trabalho de pesquisa tem como tema: *“Impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Microfinanças: Caso da RISE Microcrédito, cidade de Maputo (2018-2022)”*. Constitui um dos requisitos para aquisição do grau de licenciatura em Gestão Empresarial no Instituto Superior Aberto - **ISA**. O presente trabalho de Pesquisa tem como horizonte temporal, o período compreendido entre (2018-2022), referente ao período de em que se possa fazer uma avaliação da actividade da RISE Microcrédito.

O sector informal em Moçambique, tem vindo a desempenhar um papel preponderante na criação de emprego e na geração de rendimentos, bem como no desenvolvimento económico e social. Integram o sector informal, pessoas de baixa renda, que não tem acesso às instituições formais tradicionais, pessoas que trabalham por conta própria, residem nas zonas rurais e suburbanas, vendedores de mercado, de rua, pequenos agricultores, cabeleireiros, proprietários de barracas, etc.

No passado, a economia do sector informal era tida como sobra, porém, com o agravamento da crise económica que até aos dias de hoje se faz sentir e o conseqüente enfraquecimento do Estado, constata-se um maior dinamismo por parte deste, que pode se aferir através da prática do empreendedorismo.

Assim, instituições de microfinanças, como Pequenas e Médias Empresas (PME's), são consideradas elementos fundamentais no plano de sustentação económica e no desenvolvimento nacional e regional, uma vez que têm uma enorme capacidade de gerar riqueza, catapultar negócio (empreendimento), e criar emprego às populações, com o poder de financiamento que à estes exerce.

O trabalho de pesquisa em apreço objectiva, analisar o impacto que tem o não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de microfinanças e oferecer subsídio para uma gestão eficaz das PME's em Moçambique, como é o caso da RISE Microcrédito, numa perspectiva de financiamento.

Como método da pesquisa, são apresentadas na parte teórica, obras literárias relacionadas com o tema, conforme o método bibliográfico, o que quer dizer que a pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrónicos, como livros, artigos científicos, páginas de *web sites*, ALVES, M.P (2002)

A outra parte, de natureza prática, apresenta resultados do campo, concebidos por meios de inquéritos, numa das PME's no Município de Maputo, caso da RISE Microcrédito, como estudo de caso.

1.2. Delimitação do tema

O presente trabalho de pesquisa, o qual será apresentado no Instituto Superior Aberto (ISA), com o intuito de obtenção do grau de licenciatura em Gestão de Empresas, enquadrar-se no âmbito de Gestão Financeira e versa sobre: *“Impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Micro-finanças”*: O caso da RISE Microcrédito, uma instituição operadora de serviços de microcrédito de direito moçambicano dotada de personalidade e identidade jurídica própria, fundada em 2011; uma abordagem que irá cingir-se num horizonte temporal compreendido entre (20018-2022) como foi aludido anteriormente.

1.3. Problematização

As instituições bancárias, constituem em Moçambique um agente importante na estratégia de promoção de emprego, na inovação, criação de rendimentos, crescimento e desenvolvimento económico e social.

A promoção de incentivos à criação e ao crescimento de actividade das Pequenas e Médias Empresas, incluindo pequenos negociantes, é considerada um dos vectores integrantes na redução da pobreza e a exclusão social, e numa melhoria do nível do bem-estar dos moçambicanos, porque crê-se que a sua dinamização incentiva as camadas pobres da sociedade a criarem os seus próprios negócios e a providenciarem os seus rendimentos.

O microcrédito contribui positivamente para o crescimento dos mercados informais, servindo como forma alternativa de obtenção de recursos financeiros (ao conceder crédito à outras PME's,

e pequenos empreendedores no sector informal) e o êxito de uma micro-finança. De acordo com Macore (2016), está alicerçada a uma política de gestão adequada, que deve iniciar com a elaboração de estratégias e análise entre oportunidades e desafios, por forma a atingir os objectivos traçados, e por fim flexibilizar a economia do país.

O papel estratégico que as micro-finanças, desempenham na economia moçambicana actualmente, é fundamental. Daí a necessidade de uma gestão eficaz e eficiente, para poder minimizar os riscos no ambiente de negócio, aumentar a sua produtividade e consequentemente, ser mais competitivo no mercado.

Não obstante, o sector informal em Moçambique de acordo com o Banco de Moçambique-2016, ainda ressentir-se da crise económica que esteve na origem dos conflitos sociopolíticos, facto que até aos dias de hoje tem impactado negativamente, na prossecução dos objectivos e resultados das PME's derivadas dos encargos que essas incorrem na sua actividade de exploração (BM-2016). Esta situação, manifesta-se em dificuldades no reembolso de crédito concedido pelas entidades micro financeiras, mormente a RISE Microcrédito aos seus mutuários.

Diante do acima exposto levanta-se a seguinte questão para a presente pesquisa:

Que implicações têm o não reembolso do crédito concedido às populações de baixa renda no sector informal no desempenho da RISE Microcrédito?

1.4. Hipóteses

Em torno da problemática levantada, apresentam-se as seguintes hipóteses:

H0: O reembolso do crédito concedido aos mutuários do sector informal contribui para o bom desempenho da RISE Microcrédito;

H1: O não reembolso do crédito concedido aos mutuários do sector informal não contribui para o bom desempenho da RISE Microcrédito.

1.5. Justificativa

De acordo com Macore (2016), as micro-finanças concretizam uma possibilidade de criação de riqueza, e mais-valias na economia nacional, na produtividade e no emprego, dando resposta a

uma dificuldade estrutural de natureza social, política, cultural e a aversão ao risco, com a criação de um projecto de microcrédito.

Contudo, diante do problema que afecta a maior parte das empresas moçambicanas de microcrédito, importa referir particularmente a questão do impacto negativo visto que, a pobreza é sentida com maior profundidade nas zonas suburbanas.

Conforme afirma Macore (2016), as instituições micro financeiras, ao longo dos últimos anos, tiveram um desempenho extremamente positivo na concessão de microcrédito junto das famílias mais pobres que, dadas as dificuldades no acesso ao sistema formal de crédito (sistema bancário tradicional) como garantias exigidas e taxas de juros elevados, em relação às instituições de micro-finanças, face às suas vocações e tendo em conta a realidade das famílias e dos pequenos negociantes, que operam no mercado de uma forma mais simplificada, apostando numa relação de confiança e na busca de soluções para promover e empoderar as famílias mais carenciadas e desfavorecidas.

Contudo, actualmente, muitos empresários (dos maiores até pequenos empreendedores), estão recorrendo ao endividamento para suprir suas necessidades de capital de giro. E grande parte dessas necessidades está ligada à inadimplência de seus mutuários e a perdas oriundas da impossibilidade dos mutuários de saldar seus compromissos. Dessa forma, segundo Blatt, (1999), a gestão do risco de crédito torna-se uma ferramenta importante para as organizações. Muitos mutuários não conseguem reembolsar o crédito concedido pelas micro-finanças no âmbito das suas actividades comerciais, facto que leva muitas das instituições de Microcrédito à situação de falência.

Daí a necessidade da escolha do presente tema, com vista a fazer um estudo aprofundado do desempenho da RISE Microcrédito e por fim dar alguma contribuição, de forma a suprirem-se as dificuldades enfrentadas na prossecução dos objectivos, pelos quais foi constituído.

1.6. Objectivos

O presente estudo tem como objectivos:

1.6.1. Objectivo Geral

- Analisar o impacto do não reembolso de crédito concedido às populações de baixa renda no sector informal para as instituições de microfinanças.

1.6.2. Objectivos Específicos

- Verificar o enquadramento conceptual e teórico de microfinanças;
- Analisar os factores de incumprimento do reembolso do crédito pelos mutuários de baixa renda;
- Apresentar a missão e visão da RISE Microcrédito, como instituição moçambicana operadora de serviços de Microcrédito; e,
- Apresentar a estratégia de financiamento, com vista a melhorar o desempenho da RISE Microcrédito e demais PME's do ramo microfinanceira em Moçambique.

1.7. Estrutura da pesquisa

No âmbito organizacional, a presente pesquisa apresenta seis capítulos, designadamente:

CAPÍTULO I - o primeiro capítulo é composto pelos seguintes elementos: introdução, contextualização do tema da pesquisado, problema de pesquisa, objectivo geral, objectivos específicos, justificativa, delimitação do tema, limitações que podem se encontrar ao longo do trabalho.

CAPÍTULO II- o segundo capítulo é dedicado a revisão bibliográfica onde são abordados conceitos, conteúdos e elementos de diversos autores, no entanto, relacionados com o tema em pesquisa. Estes elementos são extrapolados para suportar a análise efectuada no campo de estudo (RISE Microcrédito) de modo a suportar a avaliação do impacto do não reembolso dos mutuários na empresa em estudo.

CAPÍTULO III- o terceiro capítulo é dedicado à Metodologia. Importa referir que apesar dos elementos da metodologia, no terceiro capítulo serão apresentados o universo populacional e a amostra, instrumentos de recolha de dados e os elementos utilizados para o tratamento de dados da pesquisa.

CAPÍTULO IV- o quarto capítulo é dedicado a descrição do campo de estudo. São abordados vários elementos relacionados com a RISE Microcrédito.

CAPÍTULO V- o quinto capítulo é dedicado a análise e interpretação dos resultados, nele são apresentados os resultados da recolha de dados no campo de estudo e projectados sob forma de gráfico e posteriormente interpretados numa forma descritiva.

CAPÍTULO VI- no sexto capítulo são apresentadas as conclusões e recomendações da pesquisa efectuada em torno do impacto do não reembolso de crédito concedido à população de baixa renda no sector informal para as instituições de Microfinanças, tendo como enfoque a RISE Microcrédito, cidade de Maputo.

CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Quadro conceptual

- **Microfinanças**

Araújo e Carmona (2013), definem microfinanças como um conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos, seguros etc.), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e micro empreendimentos (formais e informais) excluídos (ou com acesso restrito) ao sistema financeiro tradicional.

- **Crédito**

A palavra crédito tem origem na Roma Antiga e provém do latim “*credere*”, que de acordo com Romeiro & Souza (2017), significa crer ou conferir confiança. Neste período, segundo os autores acima o acesso ao crédito era concedido a pessoas com boa índole ou boa “*qualidade*” perante a sociedade. Tudo quanto diz respeito ao crédito, está de acordo com os autores acima, relacionado ao desenvolvimento económico e social.

“O crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste”, (Schumpeter, 1997, p. 42), referenciado por (Romeiro & Souza, 2017, p. 90).

Besley (1995), *apud* Romeiro & Souza (2017, p. 91), relaciona o crédito com a operação de recebimento de determinado recurso, por meio da aceitação da obrigação de reembolso futuro deste a determinando actor ou instituição.

- **Microcrédito**

Romeiro & Souza (2017: 91), conceituam o microcrédito, como um conjunto de características dos actores e do ambiente, isto é,: *“Pequenos empréstimos concedidos à pessoas que não têm os pré-requisitos para um banco que concede empréstimo. O microcrédito é uma ferramenta usada*

em países em desenvolvimento para promover e fortalecer a instalação de novas iniciativas empresariais, sem recursos financeiros que procuram financiamento para um projecto ou empresa”.

Por outro lado, segundo os autores acima, o termo microcrédito é empregado com vários significados na literatura, indicando, muitas vezes, produtos e formas de concessão de crédito distintos. Desta forma, é importante apresentar os principais aspectos que caracterizam o Microcrédito como uma modalidade específica de crédito, qual seja, o crédito produtivo e orientado, conforme explicitado por Ribeiro & Carvalho (2006), *apud* Araújo e Carmona (2013):

- *“Crédito produtivo: o microcrédito visa apoiar actividades produtivas de negócios de pequeno porte, mantidos por pessoas de baixa renda, não se destinando, portanto, ao financiamento do consumo;*
- *Crédito orientado: acompanhamento dos créditos é realizado pelo agente de crédito (funcionário da instituição), que é o profissional que desempenha o papel de acompanhar o tomador antes, durante e depois de contraído o empréstimo;*
- *Sistema de garantias: uso do aval ou fiança solidária, que consiste na formação de grupos de tomadores que se responsabilizam solidariamente pelo compromisso com a instituição, e assumem colectivamente as responsabilidades pelos créditos concedidos a cada um dos componentes do grupo”.*

Alves & Soares (2004) referenciados por Araújo e Carmona (2013), referem-se ao microcrédito: *“(…), como aquela instituição financeira que, no contexto das micro-finanças, dedica-se a conceder crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adoptada para as operações de crédito tradicionais, à medida que envolve o emprego de agentes de crédito, garantias solidárias e empréstimos com prazos curtos e valores crescentes”*, estes autores, apresentam uma definição que melhor se adequa à presente pesquisa, na medida em que a sua definição de microcrédito se assemelha com a realidade das micro - finanças no contexto moçambicano (no caso concreto da RISE) e da realidade socioeconómica de grande da população moçambicana.

- **Empresa**

Castel-Branco (2008) conceptualiza empresa como, qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma actividade económica. São nomeadamente, consideradas como tal, as entidades que exercem uma actividade artesanal industrial ou outras actividades a títulos individuais ou familiares, e ainda as sociedades de pessoas ou associações que exerçam regularmente uma actividade económica.

Portanto, relativamente as empresas em termos de dimensão, existem pequenas, médias e grandes empresas que, normalmente variam com o tamanho do país, com o grau do desenvolvimento, entre outros. Todavia a abordagem na presente pesquisa será feita relativamente às PME's.

As concepções doutrinárias no que concerne à classificação de PME's, acima apresentadas, a lei de trabalho em vigor em Moçambique, as qualifica como: “*Pequena Empresa*”, a que emprega até 10 trabalhadores, e “*Média Empresa*”, a que emprega mais de 10, até ao máximo de 100 trabalhadores.

- **Gestão**

Na actualidade, vive-se um momento de importante transição do ambiente económico, onde a gestão adquire um papel central para a competitividade tanto das PME's como do país. Todavia, é necessário o acompanhamento da evolução e modernização da gestão, adaptando as novas tecnologias sempre que for necessário. É de notar que em cada década vê surgir novos conceitos de gestão. A gestão de uma empresa exige que os seus colaboradores tenham um conhecimento técnico, e a capacidade de se relacionar com os outros de os motivar e de os persuadir, de modo a produzir com mais eficiência e eficácia.

O conceito da gestão é entendido como, “*um processo que consiste em planear, controlar as actividades da empresa para que elas sejam concluídas eficientemente*”.(Longenecker, 2004: 92).

Na presente pesquisa, o conceito da gestão ocupa um lugar cimeiro, que permite compreender melhor este grande instrumento de funcionamento de uma empresa, que consiste em desenhar as estratégias e directrizes da organização de modo a atingir os objectivos previamente preconizados.

Na conjuntura global actual a gestão passou a ser preocupação fundamental, não só das empresas, mas também, de qualquer instituição que prima pela qualidade e excelência. Por isso, muitas ideias e teorias têm sido apresentadas neste domínio. Portanto, toda organização deve adaptar-se ao novo cenário de gestão, pois as novas tecnologias só geram benefícios às empresas estrategicamente preparadas, que façam grandes investimentos nos métodos de trabalho e nos recursos humanos e, ao mesmo tempo promovam a inovação a todos os níveis, especialmente ao nível dos processos de trabalho.

2.2. Sector informal (abordagem conceptual)

A delimitação conceptual do sector informal é muito vasta e diversificada, não existindo consenso entre os diversos autores que versam sobre o assunto. A presente abordagem, versará apenas sobre certos conceitos que nos ajudarão a ter uma ideia clara do conceito Sector Informal na perspectiva de diversos autores seleccionados; prestando atenção nas divergências das abordagens e em última instância os pontos de intercessão neles iminentes.

Na acepção de Quive e Patrício, (2005), estas diversidades ou divergências conceptuais devem-se à aplicação de diferentes critérios para a definição do sector informal. Por exemplo, (Chichava, 1998) assenta a sua definição em aspectos jurídicos – legais, entendendo o sector informal como o conjunto das actividades económicas ilegais, clandestinas, subterrâneas. Chichava (1998), considera ainda o sector informal, como todo aquele onde os indivíduos realizam o trabalho fora das unidades de produção e escritórios, caracterizado fundamentalmente pela ausência de contrato ou acordo de trabalho reconhecido entre as partes, para além da inexistência de salários ou remunerações fixas; abarca ainda actividades dos pequenos comerciantes, sub empregados, trabalhadores com emprego casual ou irregular, emprego em actividades de conta própria, ou de empresa de pequena escala envolvida na indústria e serviços.

Para Chichava (1998), este sector é extensivo para aqueles trabalhadores incapazes de encontrar ou reter um emprego regularmente remunerado.

Ainda na abordagem conceptual do sector informal, outros autores, segundo Quive e Patrício, (2005), consideram aspectos estatísticos – legais afirmando que o sector informal é marcado por actividades não registadas nas contas nacionais; tal é o caso de Samuelson e Nordhaus (1999), que acham que o sector informal integra-se na chamada economia subterrânea que abrange

várias actividades legais não declaradas às autoridades fiscais e ainda actividades ilegais. Na mesma esteira, Abreu (1996), define o sector informal como aquele que recorre à técnica de trabalho intensivo, fuga ao fisco, ausência de licenciamento e utilização em grande escala de mão-de-obra feminina e infantil.

Um outro grupo na acepção de Chichava (1998), enfatiza aspectos económicos e políticos, apontando o sector informal como uma economia secundária, alternativa e marginal de desenvolvimento da economia nacional.

Na perspectiva do BM (1990) secundado por Vletter *apud* Checo (2003) o sector informal é aquele em que operam pequenas unidades económicas e financeiras que empregam não mais de dez trabalhadores onde o gestor das mesmas são ao mesmo tempo proprietários, e que não estão em conformidade com o quadro legal e estatístico do país.

Por sua vez, Abrahamson e Nilson (1995), consideram as actividades informais como uma integração opcional da economia familiar de subsistência no processo de acumulação do modo de produção capitalista; onde a escolha das estratégias de sobrevivência das famílias pode mudar de acordo com as condições de troca com o mercado. O trabalho informal para estes autores, constitui uma parte importante do poder social da família, conserva uma posição dominante na economia, posto que a base de sobrevivência de muitas famílias depende em grande medida destas actividades.

Sandhop (1994), compreende que o sector informal refere-se à vendedores ambulantes de todo o tipo de mercadorias, produtores, vendedores de bebidas caseiras, carregadores de mercadorias, engraxadores, sapateiros, lavadores e guardas de carros, produtores de carvão, curandeiros, feiticeiros, carregadores de lenha, a indústria doméstica alimentar, pequenas oficinas e carpinteiros, não licenciados, transportadores piratas. Para este autor, para a execução das actividades neste sector, não é necessário grandes infra-estruturas ou investimentos e muito menos formação profissional ou experiências profundas para o início de uma actividade.

A Organização Internacional de Trabalho (OIT, 1993) define o sector informal em termos do tamanho dos seus estabelecimentos, considerando-o como composto maioritariamente por unidades económicas envolvidas na produção de bens e serviços de pequena escala, de forma artesanal, sem separação da titularidade dos factores trabalho e capital, com um baixo nível de

organização, e tendo como objectivo último a criação de emprego e rendimentos mínimos de sobrevivência.

O sector informal envolve na acepção de Francisco e Paulo (2006) e Quive e Patrício (2005) grande parte da população moçambicana, apresentando uma dinâmica enorme nas transacções económicas do país; isto é, cerca de 90% da economia nacional e da sociedade moçambicana em geral encontra-se mergulhada na informalidade. Portanto, os actores que intervêm neste sector e o tipo de actividades que exercem são heterogéneos; pois existe uma gama de actividades que abrangem várias pessoas e que constituem fontes de rendimentos assinaláveis.

Apesar da controvérsia na abordagem dos diversos autores a respeito do conceito sector informal movida pela diversidade de critérios para a sua delimitação conceptual, existem certas intercessões e porque não mesmo convergências de abordagem quando se fala deste sector nos seguintes termos: é um sector que alberga unidades económicas produtoras de bens e serviços de pequena escala na base de fundos próprios com o objectivo predominante de assegurar o emprego e rendimento para a subsistência familiar, produção para oferta do mercado tanto formal assim como informal e fundamentalmente a não legalidade e o não registo das actividades económicas nele efectuadas.

Para o presente estudo, a abordagem do sector informal está associada ao facto de que é neste sector onde se pode encontrar um número significativo da população de baixa renda que constitui o grosso número dos mutuários com os quais A RISE Microcrédito interage para a prossecução do seu negócio.

2.1.1 Causas do surgimento do Sector Informal em Moçambique

No que se refere as causas do surgimento do sector informal em Moçambique, existem diversas opiniões que não serão esgotadas neste estudo; mas serão referenciadas apenas aquelas que são pertinentes para o estudo em causa.

Checo (2003) aponta que o surgimento do sector informal em Moçambique, está numa primeira fase associado às crises que assolaram diversos países em desenvolvimento incluindo Moçambique pela falta de recursos, de tecnologia e de competência causando o declínio do

sector agrícola e industrial desde os anos da negociação da independência do país (em 1975), bem como o êxodo rural (migração campo - cidade).

Checo avança ainda que as privatizações ocorridas no país, que geraram um elevado número de desempregados sem alternativas de autossustento; o alargamento dos impostos, que levou maior número da população a não declarar os seus rendimentos tributáveis, assim como as transacções que geram tais rendimentos, isto é, altos níveis de impostos e de restrições governamentais sobre os negócios dos agentes económicos, estiveram na origem e na propagação do sector informal em Moçambique.

Ainda no âmbito de medidas de reestruturação económica no país, há uma convergência entre Checo (2003) e Fulane (1994) ao apontar como causas do surgimento e expansão do sector informal, as privatizações realizadas, que levaram muitos trabalhadores ao desemprego (como referenciou Checo anteriormente)¹, altas taxas de inflação que afectaram o poder de compra, o alargamento dos impostos, onde o sector informal é consequência directa de altos níveis de impostos e de restrições governamentais sobre os negócios dos agentes económicos.

Outros autores como é o caso de Abreu (1996) para além das causas supracitadas, aponta a Guerra Civil que durou quase uma década e meia entre a Frelimo e a Renamo, a concentração dos investimentos nas zonas urbanas, falta de infra-estruturas sociais nas zonas rurais, resistência ao retorno das populações às zonas de origem devido as alterações de hábitos e comportamentos, incluindo a extrema pobreza que incapacita a estes, a cobertura de custo e regresso, como factores que estiveram na origem e expansão do sector informal em Moçambique.

Por sua vez, Gumeta (1994) aponta a falta de uma legislação abrangente sobre o mercado, que alcance todas as camadas sociais; existência de leis económicas não aplicáveis, por serem bastante restritivas; posto que não incentivam o pequeno empresariado ou não se adequam ao tipo de economia do país, como causas do surgimento e expansão do sector informal em Moçambique.

¹ Para o caso moçambicano, indicam-se como trabalhadores que passaram a integrar o sector informal devido a situação económica no país, os trabalhadores das empresas falidas, Desmobilizados de guerra, trabalhadores das antigas empresas estatais, trabalhadores moçambicanos da antiga RDA vulgo “*Madjermanes*”.

Daqui pode-se depreender que o surgimento do sector informal em Moçambique; assim como na Cidade de Maputo foi impulsionado por causas de natureza política e económica (a Guerra Civil dos 16 anos que obrigou muitos campesinos a se refugiarem para as zonas urbanas onde para a subsistência recorriam a actividades económicas consideradas informais, o alargamento dos impostos, pois, quanto mais impostos, maior é a tendência em não declarar os rendimentos tributáveis e por essa razão, maior tendência em ocultar as transacções que geram tais rendimentos tributáveis), causas de natureza jurídica como (a falta de uma legislação abrangente sobre o mercado, a existência de leis económicas não aplicáveis) entre outras, que não serão possível esgotar neste estudo por não constituir o objectivo central para o qual a pesquisa foi concebida.

2.1.2. Caracterização do Sector Informal em Moçambique

Segundo Checo (2003), o sector informal em Moçambique é caracterizado por:

- Um elevado número da população com baixos rendimentos a desenvolver as suas actividades neste sector,
- Pouco capital,
- Tecnologia rudimentar (basicamente tradicional),
- Pouco ou nenhum crédito das instituições financeiras formais,
- Condições de vida razoáveis para uns e miseráveis para a maioria.

Para Abreu, (1996,) o sector informal em Moçambique caracteriza-se pelo recurso à técnicas de trabalho intensivo, fuga ao fisco, ausência de licenciamento e a utilização em grande escala de mão-de-obra infantil e feminina.

Das entrevistas efectuadas na RISE Microcrédito ficou evidente que a solicitação de crédito por parte de mutuários do sector informal, funciona por motivos de sobrevivência e muito dominado por mulheres; uma caracterização que é secundada pela tabela 1 (a seguir) apresentada por Chichava (1998), ao fazer uma comparação entre o sector informal e formal em Moçambique.

Tabela 1: Caracterização do Sector Informal e Formal

SECTOR INFORMAL	SECTOR FORMAL
De fácil entrada;	Barreiras para o início da actividade;
Tem como base os recursos nacionais;	Usa muito capital estrangeiro;
Empresa familiar;	Empresa capitalista
Actividade de pequena escala;	Actividade de média e larga escala;
Mão-de-obra intensiva e tecnologias adaptadas às circunstâncias;	Usa tecnologias importadas, de capital intensivo;
Os conhecimentos são adquiridos fora da educação e treinamento formal;	Exige formação e treinamento profissional
Sem regulamento, mas muito competitivo	Regulamentado e as vezes intervindo em mercados privilegiados e/ ou concorrenciais;
Actua fora de qualquer controle governamental	Actua dentro de políticas e controlo do governo;
Não tributável ou de difícil tributação;	Tributável;
A sua actividade não é expressa pelas contas nacionais;	A sua produção está reflectida nas contas nacionais;
Os acordos são informais, verbais, funcionais e flexíveis;	Baseados em contratos rígidos e não funcionais;
Sector dominado por mulheres.	Mundo dominado por homens.

Fonte: Cichava (1998, p. 9)

2.1.3. O desenvolvimento do Sector Informal na Cidade de Maputo

Na década 80 como referenciado anteriormente, o país encontrava-se mergulhado numa profunda crise de abastecimento em bens de consumo, facto que contribuiu para o desenvolvimento de mercados paralelos e para uma subida de preços dos bens essenciais – bens alimentares, afectando particularmente a Cidade de Maputo. A introdução das reformas nos anos 80, com o escopo de liberalizar a economia resultara em significativas mudanças no funcionamento dos mercados, fundamentalmente dos produtos alimentares básicos.

O aumento da vulnerabilidade daí resultante para as famílias mais pobres e o consequente incremento da sua fraca capacidade de sobrevivência neste período, exigia a procura das mais diversas estratégias para fazer face ao dia – à – dia. “*O nível de degradação económica e social das populações sofreu um aceleramento ao longo dos anos 80 e durante a década 90, devido à situação de guerra, e a uma economia pós – guerra, ao regresso ao país de deslocados, imigrantes retornados dos países vizinhos, da ex- República Democrática Alemã (ex- RDA) e desmobilizados de guerra, criando assim mais pressões sobre zonas caracteristicamente afectadas pelos processos de migração campo cidade (êxodo rural), como a cidade de Maputo, onde a pobreza urbana foi assumindo características marcantes*” Cruz e Silva (1998: 2).

Segundo a Cimeira Nacional para o Desenvolvimento Social de Copenhagem, (*Relatório Nacional de Moçambique, 1995*), o desenvolvimento descontrolado da Cidade de Maputo, com níveis acentuados de pobreza urbana, o crescimento das taxas de desemprego, a redução de oportunidades e crescimento da exclusão, deixavam a maioria dos cidadãos poucas possibilidades de emprego no sector formal, devido ao próprio sistema de capital intensivo, ficando como única alternativa o emprego no sector informal.

Na acepção de Bowen (2000) a utilização dos conceitos formal e informal, que assumem frequentemente formas ambíguas, pela permeabilidade, têm sido objecto de vários debates em diversas áreas científicas, e no caso vertente, fundamentalmente associado ao acesso de recursos e formas de acumulação para melhorar a qualidade de vida da população. Para a presente pesquisa, convém, no entanto, observar, que adopta-se a utilização do conceito “sector informal”, para se referir aos indivíduos que participam numa actividade comercial, sem possuir licença legal para o seu exercício, e que não sendo directamente tributada, e, portanto, não reportada oficialmente, no geral, está abrangida pelo pagamento de taxas específicas às autoridades municipais MOA/MSU, 1993 *apud Bowen (2000)*.

Inicialmente utilizado para se referir a actividades ilegais ou ilícitas, popularmente designadas por “*candongá*” (que significa actividade ilegal ou ilícita) ou “*dumba nengue*” (uma expressão que em Tsonga, falado no sul de Moçambique, significa textualmente: pega nas pernas e corre), para além de outras expressões utilizadas ao longo do país, em línguas locais, o conceito “sector informal”, enquadra os novos tipos de actores que operando na área do comércio, não são

reconhecidos pelos regulamentos vigentes, e por isso são reprimidos pelas autoridades policiais, no exercício das suas actividades.

“Apesar destas circunstâncias, hoje, esse mesmo termo é utilizado na linguagem dos média, das organizações, agências doadoras e governo, e representa formas novas ou ajustadas do exercício da actividade comercial, resultantes das experiências da guerra e pós-guerra, e influenciadas pelo processo de liberalização da economia” Bowen (2000: 23).

Um aspecto importante a observar no sector informal onde o caso de Moçambique não constitui excepção no continente africano, é o próprio facto da maior parte dos agentes informais serem mulheres. *“As mulheres fazem parte dos primeiros grupos que dinamizam a criação e o desenvolvimento do sector informal, e continuam a representar a maior população de indivíduos que operam neste sector” Assotsi, apud, Cruz e Silva (1998:4).* Isto significa também segundo estes autores, que se trata de uma actividade que até muito recentemente era considerada pouco convencional para indivíduos do sexo feminino, devendo, por conseguinte, merecer um estudo sobre os seus impactos sociais, particularmente no que concerne a forma de poder e uma eventual alteração dos padrões ligados a valores culturais e relações sociais de género nas famílias e na sociedade, no sentido mais lato da palavra. Este aspecto acaba por assumir uma maior importância, se considerarmos que a mulher se encontra entre o maior grupo de excluídos sociais.

2.2. Microcrédito e microfinanças

O microcrédito e as microfinanças de acordo com Araújo e Carmona (2013), *apud* Braga *at all* (2000), despontaram no rol de alternativas para a solução do problema de exclusão ou restrição de acesso a serviços creditícios e financeiros por parte de alguns segmentos como população de baixa renda, micro empreendimentos formais e informais, pequenas empresas etc.

São pessoas que ganham a vida trabalhando por conta própria em micro empreendimentos (negócios muito pequenos) e, geralmente, não têm acesso a serviços financeiros adequados e sustentáveis. Foi para preencher essa lacuna e atender a esse “*nicho*” de mercado que surgiu a indústria micro financeira, focada na concessão de serviços financeiros especializados a pessoas de baixa renda.

Em Moçambique, o grosso da população na actividade financeira para geração de renda e combate à pobreza, apoia-se ao Microcrédito, que é conceituado, segundo Nichteretal (2002), citados por Araújo e Carmona (2013), como “(...) a concessão de empréstimos de pequeno valor, para actividade produtiva, no contexto das micro-finanças”.

2.2.1. Principais características do microcrédito

Análise das principais características do Microcrédito na perspectiva de Semedo (2012) desdobra-se nos seguintes elementos:

- **Crédito produtivo**

Trata-se de um sistema financeiro virado a pequenos empreendimentos, pequenos empresários e microempresas geridos por pessoas com baixo rendimento concedendo empréstimos de baixo valor, que não se destina a financiar o consumo.

- **Ausência de garantias reais**

O microcrédito é um sistema onde não há garantias reais do retorno do crédito concedido, na medida em que, aqui se trabalha com pessoas de fraco rendimento, ou seja, possuem poucos recursos o que poderá dificultar o pagamento do débito.

É um sistema que se sustenta em duas garantias. A primeira é o aval solidário que consiste na junção de pequenos grupos de pessoas com pequenos negócios e necessidade de crédito. A segunda garantia é recorrendo à um avalista/fiador que esteja conforme as leis vigentes na instituição micro financeira. O avalista será o responsável pelo débito, no caso, do não cumprimento do acordado por parte do cliente.

- **Crédito orientado**

Como é um sistema onde não há garantias, então existe o receio do endividamento, daí há necessidade da concepção do crédito de forma assistida, ou seja, é necessário acompanhar o investimento do cliente mais de perto, por agentes de crédito com vista, a alcançar o êxito do negócio e o retorno do investimento à instituição, visto que, o ambiente circundante é composto por mutuários que muitas vezes não tem experiência em gestão do negócio e do crédito.

- **Crédito adequado ao ciclo do negócio**

O Microcrédito é um sistema onde o montante do crédito é concedido conforme o tipo de negócio do cliente. É um sistema onde os montantes são pequenos, com prazos de pagamento curtos, com a possibilidade de renovação do empréstimo com valores crescentes, consoantes o histórico do pagamento até ao limite estabelecido pela instituição.

- **Baixo custo de transacção e elevado custo operacional**

Este sistema possui elevados custos operacionais para o cliente, visto que, as taxas de juros praticadas pelas instituições são elevadas, para além dos custos do processo, obriga o empreendedor a deixar o local de trabalho para desencadear o processo o que pode significar perda de dinheiro. Por outro lado, este sistema possui baixos custos de transacção, na medida em que, a localização da instituição do microcrédito deverá ser próxima ao cliente, poucas burocracias tais como assinaturas de documentos e agilidade na entrega do crédito que deve ser mais curto possível.

- **Ação económica com forte impacto social**

Este sistema tem um forte impacto social, pois ele fortalece o investimento, aumenta a renda das famílias, o que se traduz na melhoria das condições de vida das famílias, combatendo a pobreza, a exclusão social e o abandono escolar.

O microcrédito tem-se revelado no punho do desenvolvimento sustentável, combate a pobreza e no financiamento às pequenas empresas.

- **Capital social no campo do microcrédito**

O fenómeno do microcrédito está intimamente ligado aos aspectos económico, social e político. As relações de complementaridade desenvolvidas no sector de microcrédito sustentam a solidariedade desenvolvida entre os empreendimentos económicos.

2.3. Surgimento das microfinanças

Na acepção de Pereira (2012), a microfinanças (mais especificamente o microcrédito), já vem sendo praticada, há muitos séculos, contudo até a década de 1980, era vista numa perspectiva mais informal ou de caridade.

De acordo com a autora, acima a primeira instituição em todo o mundo a praticar oficialmente o Microcrédito, foi o “*Grameen Bank*”, (traduzido, Banco da Aldeia), em 1983 fundado por Muhammad Yunus. No início, o do Banco “*Grameen*” tinha como objectivo conceder empréstimos sem exigir colateral para pessoas que necessitavam, mas excluídos do sistema bancário tradicional.

Estes empréstimos permitir-lhes-iam uma fuga da situação de pobreza extrema; (2012: *Idem*), usando das palavras de (Yunus, 1997), elucida que a pobreza é uma doença crónica que não pode ser tratada com medidas *ad hoc*. Podem ser tomadas medidas de curto prazo para a combater, mas temos sempre de ter em mente uma estratégia de longo prazo, ele também salienta um ponto importante: que o microcrédito deve ser visto como um instrumento para combater a pobreza e não como a sua única solução.

Pereira (2012), vem ainda clarificar ao afirmar, que quando questionado o Muhammad Yunus², sobre *a origem das ideias inovadoras do Banco? E como conseguiu criar um banco quando ele não era um banqueiro e não tinha experiência bancária?* Em resposta alegou que “*olhou para os bancos convencionais e fez tudo ao contrário*” (Yunus, 1997). Internacionalmente, o modelo “*Grameen*” foi replicado por vários países, tanto nos países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento, incluindo Moçambique.

Yunus (2012: *Idem*), assegura que os empréstimos do tipo “*Grameen*” têm características muito próprias. São muito diferentes dos típicos contratos bancários para pequenos negócios. E os mutuários deste tipo de empréstimos são geralmente demasiado pobres para dar qualquer tipo de garantia “*colateral*” logo, são utilizadas as suas relações em comunidade como garantia. O contrato de empréstimo envolve grupos de pessoas e não indivíduos actuando sozinhos. Os grupos são formados voluntariamente e é esperado da parte de todos os membros do grupo que se auxiliem caso surja alguma dificuldade.

Actualmente, o microcrédito é desenvolvido em vários países ao redor do mundo: existem mais de 10.000 Instituições de Micro-finanças, “*representando hoje um negócio de 50 biliões anuais para 500 milhões de mutuários*” (*Idem*, 2012), *apud* (Augé, Lebrun e Piozin, 2010).

²Fundador do Banco Grameen

Da estatística acima, apoiando-se em Yunus (2012:*Idem*), (McDowell, 2006), esclarece que vários esquemas de microcrédito bem-sucedidos em todo o mundo fazem acreditar que o sucesso do microcrédito nos países em desenvolvimento tem provado que não é a falta de vontade que explica por que os pobres continuam pobres, mas sim a falta de oportunidade.

2.3.1. No contexto moçambicano

Em Moçambique, as instituições micro-financeiras, marcam a sua génese através de Organizações Não Governamentais - ONG's, que de acordo com (Laice, 2000), foram concebidas por meio de acordos bilaterais e multilaterais entre o Governo de Moçambique e seus parceiros internacionais. E a maioria dos programas teve como princípio projectos de ajuda à população vulnerável, vítima do conflito armado ou de calamidades naturais em que a concessão de Microcréditos, visava garantir um mínimo de recursos para os beneficiários.

De acordo com Júnior (2008), os primeiros passos para o surgimento do sector micro-financeiro em Moçambique tem destaque em 1987, com a criação dos onze fundos de investimento que ficaram independentes do sistema bancário. Dos fundos criados destacam-se: “*O Fundo do Fomento Agrário e Desenvolvimento Rural, o Fundo do Fomento Pesqueiro, o Fundo para Habitação, o Fundo para o Desenvolvimento da Hidráulica Agrícola*”.

E só “*nos anos 90 verificou-se a expansão de instituições dedicadas a micro finanças como resultado de experiências vindas da Ásia e América Latina, cujo sucesso foi avaliado em termos de ganhos e/ou reembolsos, bem como em termos de sustentabilidade dos projectos*” Jossias (2002).

E em virtude dos mercados formais de crédito, mostrarem-se inacessíveis para a maior camada da sociedade³, constitui um obstáculo a estes, de acesso aos serviços financeiros básicos, e, por conseguinte, os esforços tendentes a erradicar a pobreza absoluta, demonstrarem-se gorados.

As micro-finanças têm um papel essencial na erradicação da pobreza nos países do terceiro mundo, porquanto, são um elemento eficaz para o alcance das metas de desenvolvimento, garantem oportunidades aos mais pobres para aumentar e diversificar as suas rendas e melhorar suas vidas contribuindo assim para o combate à pobreza. “*Segundo as estatísticas de 2007, 50%*

³Pobre

dos mutuários são comerciantes informais, 18% pequenos agricultores, dos quais 58% são mulheres,” (Bertrand 2009).

E o microcrédito, contribui positivamente para o crescimento da renda servindo como forma alternativa de obtenção de recursos financeiros, bem como desempenhar um papel importante no melhoramento dos padrões de vida, através da aplicação directa dos fundos nos empreendimentos, e outras áreas por injectar.

As instituições de micro-finanças, demonstram-se flexíveis na concessão do crédito, a ausência de burocracias, porquanto os termos e as condições de empréstimos são livres e bastante limitadas, sendo rápidas e imediatas, o que contrasta com a burocracia e procedimentos exigidos pelo sector formal, bem como pela crescente presença de balcões nos mercados informais.

2.3.2. Tipos de microcrédito

Os tipos de microcrédito, apresentam-se na perspectiva de Semedo (2012), referenciando (*Manual de Crédito, 2009*), da seguinte forma:

- **Microcrédito ao grupo**

O crédito solidário é dirigido à pessoas que não têm garantias reais, mas necessitam ser atendidas por uma garantia solidária que se constrói ao longo do processo de solicitação do empréstimo e acompanhamento do grupo. A formação do grupo solidário não é feita pelo agente.

Este tipo de microcrédito é definido como produto de créditos com escalões a empreendedores, proprietários de micro empreendimentos de subsistência e de acumulação simples, que não dispõem de garantias individuais.

É sim, o resultado da actuação do agente de crédito no âmbito da comunidade, mediante aplicação de metodologia, de sorte que os micro-empresendedores possam ser atendidos. Para que se forme um grupo solidário sob a orientação do agente de crédito, é necessário que os componentes estejam convencidos em assumir a garantia solidária o que não constitui desejo do cliente potencial, senão uma necessidade para ter acesso ao crédito, bem como se trata da única alternativa para o seu desenvolvimento empresarial e melhoria da qualidade de vida.

- **Microcrédito individual**

O Microcrédito individual é destinado a micro-empresendedores de acumulação ampliada que não se encontram dispostos a participar de grupos solidários e manifestam capacidade de oferecer um avalista pessoal. O crédito individual é dirigido a pessoas que dispõem de garantias que são construídas por elas, pela economia de muitos anos de trabalho.

O crédito individual é um empréstimo dirigido para financiar uma percentagem do capital de giro da micro-empresa que atenda às condições estabelecidas, ao tamanho do negócio, volume de vendas, necessidade manifestada de capital de giro, capacidade de pagamento, além do carácter do cliente potencial, entre outras características.

As condições básicas para ter acesso ao crédito, os mutuários devem possuir as condições financeiras necessárias para a tomada de crédito, segundo a análise creditícia realizada; existência de avalista formal, que comprove as condições financeiras necessárias para o aval do crédito e/ou ser dono de activos que possam ser dados em garantia caso não possuam os avalistas.

- **Micro-empresendimentos**

Micro-empresendimentos são pequenas unidades económicas destinadas à produção e à comercialização de bens ou à prestação de serviços. Nasceram, na sua grande maioria, da necessidade de criação de uma fonte de emprego e de renda para seus proprietários e, por conseguinte, muita delas não tem vida jurídica.

Seus proprietários dispõem de um mínimo de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores, familiares ou assalariados não registados, e participam, directamente, da produção sem se caracterizarem como assalariados. A relação entre patrão, empregados e mutuários são pessoais e a forma como serão exercidos dependerá da cultura, experiência de vida, personalidade e condições de vida do proprietário.

A situação financeira do negócio está fortemente vinculada à situação financeira da família, ou seja, não há uma separação clara entre as finanças do negócio e as da família. Os micro-empresendimentos podem actuar nas actividades de transformação, como por exemplo, *“sapatarias, carpintarias, casos de costura, padarias; no comércio, como vendedores em mercados, restauração, lanchonetes, rabidantes que viajam para compra e venda de*

mercadorias; nas prestações de serviços, como por exemplo, salões de beleza, oficinas de mecânica; trabalhos envolvendo agricultura e criação de animais, como exemplo, micro produtores rurais que praticam agricultura ou criam animais”.

2.4. Objectivos das micro-finanças

As micro-finanças visam tornar os serviços financeiros acessíveis às populações que não têm acesso às instituições financeiras clássicas. São, portanto, os serviços de poupança e de crédito que são oferecidos às populações cujo rendimento se situa geralmente abaixo da média.

De acordo com Semedo (2012), *apud* (Pierre Laroque, Junho 2002), os serviços oferecidos pelas instituições financeiras clássicas são muitas vezes inacessíveis, uma vez que os custos de abertura de contas e os juros são muito elevados. De facto, frequentemente estes serviços só se encontram nos meios urbanos ou nos bairros que não são frequentados pela população menos favorecida. Finalmente, esta clientela é ignorada pelas instituições financeiras clássicas e os volumes financeiros em jogo têm para elas pouco interesse.

Os custos de transacção (administração da poupança e processo de concessão de crédito) são elevados atendendo aos montantes depositados ou emprestados, o que representa outro constrangimento para as instituições financeiras.

Para muitos, a microfinança é constituída apenas por créditos produtivos, ou seja, geradores de rendimento. Na prática, certas microfinanças concedem quer empréstimos destinados ao consumo quer empréstimos sociais às populações que não têm acesso às instituições financeiras clássicas.

O entusiasmo com o microcrédito e a atenção que ele desperta actualmente tem origem no facto de seus princípios originais e sua ideia fundamental residirem no combate à pobreza através da geração de trabalho e renda, com conseqüente melhoria das condições sociais e económicas dos mutuários (Yunus, 2008), o que confere a esse tipo de crédito um carácter reconhecidamente social.

Embora se diferenciem de instituições financeiras tradicionais, as instituições de microcrédito possuem também objectivos, características e estratégias de natureza financeira, como qualquer outra entidade que realiza actividade de intermediação financeira. Não obstante, elas necessitam

adoptar estratégias de gestão focadas em resultados financeiros positivos e eficiência financeira, sem perder de vista o foco social.

2.4.1. Avaliação de desempenho das micro-finanças

A avaliação de desempenho das micro-finanças, tem em vista classificar os resultados obtidos e envolve considerações sobre a gestão de recursos humanos, os custos, e a maneira como estes serão utilizados. Nesta senda, os impactos das actividades macrofinanceiras, de acordo com ARISE microcrédito, podem ser agrupados da seguinte forma:

I. Sob perspectiva económica

- Expansão de negócios;
- Aumento do rendimento num subsector de economia informal;
- Acumulação agregada de riqueza por parte das famílias e comunidades.

II. Do ponto de vista Sociocultural

- Mudanças ao nível educacional;
- Redistribuição do poder ao nível das famílias (por exemplo, aumentando o poder de decisão económica);
- Monitorização da economia nas regiões rurais.

III. Do Pessoal e Psicológico

- Aquisição de maior poder na família como resultado de serviços financeiros;
- Abertura de novos horizontes, no caso em que o investimento é feito através de fundos obtidos (empréstimos, donativos, etc).

2.4.2. Vantagens do microcrédito para as populações de baixa renda

Na perspectiva de Fernandez (2008), circunscrevem-se como vantagens do Microcrédito:

- Impacto socioeconómico positivo sobre os beneficiários, através do financiamento de sectores económicos (informais), que não são atendidos pelo crédito tradicional;
- Diminui o desemprego;
- Cobrança de uma taxa mais atractiva que é praticada no mercado;
- Melhora as condições de vida das famílias, mais carenciadas.

2.5. Análise da gestão das micro-finanças pelas PME's

A política de gestão da empresa requer sempre passos e decisões acertadas, uma vez que é influenciada permanentemente pelos fenómenos internos e externos de empresa e até muitas vezes pelo dinamismo dos corpos dirigentes. Anteriormente a mudança não se operava com muita rapidez, por exemplo algo acontecia na Alemanha, muitos anos depois passa a ser aplicado num país de terceiro mundo ou num outro continente.

Entretanto, actualmente devido ao fenómeno da globalização, tudo acontece no tempo real, visto que todas as comunidades são afectadas pelo que se passa no mundo. Por isso, (Bulhões,1999: 236), afirmou que: *“a globalização não é uma opção, é uma imposição de progresso tecnológico nas áreas da comunicação e do transporte”*.

Pois, não é por acaso, que o mundo é considerado por muitos académicos, como o espaço único e antes como aldeia global. O fenómeno da globalização, sobretudo a nível económico e social é sentido a cada momento que passa. Por exemplo, a situação da subida constante do preço do petróleo no mundo afecta grandemente o preço dos combustíveis em Moçambique, o que provoca a inflação e alteração geral a nível económico e social.

E as actuais políticas do governo moçambicano são explicitamente pro-pobres, consubstanciadas no Programa Quinquenal do Governo (PQG) e nas duas gerações do Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA). Desde 2005, há uma preocupação central de fazer com que o palco central das intervenções de desenvolvimento seja o Distrito, que pretende-se que seja o *“efectivo pólo de desenvolvimento do país”*⁴.

2.6. Análise do incumprimento de obrigações com o microcrédito

Para Pereira (2012), medir o nível de incumprimento de determinado programa de Microcrédito é um tema delicado e que tem sido tema de debate entre diversos autores. E muitas vezes é

⁴A teoria dos *“Pólos de Desenvolvimento”*, da autoria de François Perroux, dos finais dos anos 1950, são considerados os motores que devem arrastar o conjunto da economia. É o centro económico motor que exerce efeitos de arrastamento sobre o seu ambiente, podendo ser uma empresa, um ramo de actividade, um sector ou uma região, por exemplo, o território do Município. Distinguem-se os pólos de crescimento dos pólos de desenvolvimento. Os primeiros resultam de uma evolução espontânea, enquanto os segundos são organizados pelo Estado. Para mais informações vide Perroux, 1961.

confundida a dificuldade no pagamento do crédito com o seu efectivo incumprimento. Contudo, convém ressaltar que na opinião da autora, a dificuldade no pagamento do crédito se refere ao atraso no pagamento inicialmente estabelecido, e que pode levar ao seu incumprimento, ou seja, ao não pagamento da obrigação.

2.6.1. Causas de incumprimento do reembolso do crédito pelos mutuários de baixa renda

Aferir os factores que contribuem para o incumprimento das obrigações de reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda (pequenos negociantes), não é tarefa fácil. Pois, as instituições de micro-finanças segundo Pereira (2012), geralmente funcionam em lugares onde é difícil conduzir pesquisas – *“locais que estão geograficamente isolados, politicamente instáveis, tecnologicamente atrasados e educacionalmente desfavorecidos”*. Existem também as fontes de financiamento informais e semi-formais, que não permitem conseguir dados concretos e fidedignos.

Por outra, consta que o sector informal por ser: *“o segmento da economia onde ocorre a prática de actividades legalmente permitidas ou pelo menos não expressamente proibidas por lei, mas que para além de não estarem registadas, quer para fins tributários oficiais como para efeitos de cadastro comercial, estão fora das estatísticas oficiais do país, o que significa que é um sector que funciona à margem do controle estatístico/contabilística e fiscal”* (Navalha, 2000: 42).

São as razões acima descritas que influem na dificuldade de trazer à tona os factores ou causas do não reembolso do crédito pelos mutuários de baixa renda, na qualidade de empreendedores.

CAPÍTULO III: METODOLOGIA DA PESQUISA

A presente monografia científica tomou como fundamento à teoria da motivação humana formulada por Longenecker na sua obra “*administração de pequenas empresas: ênfase da gerência empresarial*”, (2004), onde ajuda-nos a entender as razões que levam o homem a trabalhar para o seu desenvolvimento. Tomou também como base às teorias sociológicas, funcionalistas, estatísticas e fenomenológicas para compreender o fenómeno da gestão das PME’s.

Portanto, este autor inspirou a prossecução da presente pesquisa na medida em que na sua obra defende que no mundo actual, impera a tecnologia, e toda a produção de forma directa ou indirecta visa satisfazer as necessidades do mercado, o que pressupõe uma produção económica racionalizada e a integração de todos os sectores vitais da economia ao mercado, pois, uma economia que consiste em planear, controlar as actividades da empresa para satisfazer as necessidades da população geral, deve contar com o envolvimento de todos os seguimentos da sociedade.

Para efeitos desta pesquisa privilegiaram-se os métodos estatísticos, funcionalista, hermenêutico e particularmente o fenomenológico que consistiu em descrever o fenómeno, voltando-se para as coisas como elas se manifestam. Buscando compreender o ser humano e se volta para “*experiências vividas*”, cujo pano de fundo é o dia-a-dia, ou seja, o mundo, o quotidiano.

Também combinaram-se as técnicas de recolha de dados, que foram:

- i) Realização de estudo sobre a documentação escrita como forma de consolidar o modelo de análise;
- ii) Desenvolvimento de um trabalho de campo alicerçado pela observação e entrevista orientadas para obtenção de informação;
- iii) Observação que incidiu sobre as acções ou formas de gestão das PME’s no município de Maputo, em concreto a RISE Microcrédito;
- iv) Entrevistas semi-estruturadas, direccionadas para obtenção de informações. E as perguntas do tipo abertas, para captar na íntegra as opiniões dos entrevistados que teve como objectivo central, o levantamento de dados quantitativos e qualitativos que

permitiram uma melhor caracterização do estudo, e o conjunto de percepções e os pontos de vista que as pessoas têm sobre as micro-finanças.

3.1. Métodos de pesquisa

Quanto a forma da abordagem do problema, para a realização da presente pesquisa, foi usada simultaneamente a *pesquisa quantitativa e qualitativa*; que de acordo com os autores Silva & Meneses (2001), o quantitativo, na medida em que, tudo pode ser quantificável, o que quer dizer traduzir-se em números opiniões e informações para se classificar e analisar.

E o método qualitativo:

“Pelo facto de haver uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objectivo e a subjectividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. Partindo do princípio que o ambiente natural é a fonte directa para colecta de dados e o pesquisador é o instrumento chave. E o processo e seu sentido são os centros fundamentais de abordagem”. Silva & Meneses (2001: 20).

E do ponto de vista dos procedimentos técnicos, foram usadas as pesquisas de *levantamento e estudo do caso*, segundo Silva & Meneses (2001: *Idem*).

- *Levantamento*, pelo facto de a pesquisa envolver a interrogação directa das pessoas de que comportamento pretende-se saber.
- E *estudo de caso*, por cingir-se sobre um estudo fundo e detalhado dos objectos, permitindo seu conhecimento.

No que respeita aos objectivos foi usada **pesquisa exploratória** que: *“visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vista a torná-lo explícito ou a construir hipóteses. Envolve levantamento bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; análise de exemplos que estimulem a compreensão. Assume, em geral, as formas de Pesquisas Bibliográficas e Estudos de Caso”*, (Silva & Meneses, 2001: 21).

Quanto a obtenção de dados - foi com base em: **entrevistas**, na medida em que segundo Quivy e Campenhoudt (2005), as entrevistas têm a função fundamental de divulgar determinados

aspectos do fenómeno que está sendo analisado e vislumbrar factos que a pesquisadora por si só, não seria capaz trazer a realidade.

Quanto a **população**, antes importa elucidar que: *“população (ou universo da pesquisa) é a totalidade de indivíduos que possuem as mesmas características definidas para um determinado estudo. Amostra é parte da população ou do universo, seleccionada de acordo com uma regra ou plano. A amostra pode ser probabilística e não probabilística.”* Silva & Meneses (2001: 32).

A presente pesquisa teve como universo populacional, 94 indivíduos associados a RISE Microcrédito, dos quais 09 trabalhadores e 85 mutuários, residente na cidade de Maputo campo de actuação da RISE microcrédito.

Deste universo populacional, para apurar a amostra, tomou-se em conta o critério das amostras probabilísticas casuais simples, que de acordo com Silva & Meneses (2001), são compostos por sorteio⁵, onde cada elemento da população tem oportunidade igual de ser incluído na amostra.

Tendo em conta o pressuposto acima descrito, para a presente pesquisa foi considerada uma amostra de 64 indivíduos estratificada da seguinte forma:

09 Trabalhadores da RISE Microcrédito e 55 mutuários, que se beneficiaram de crédito no período de 2018 a 2022.

⁵*“Significando o aleatório que a selecção se faz de forma que cada membro da população tenha a mesma probabilidade de ser escolhido”.* (Marconi & Lakatos, 2003, p. 224).

CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO DO CAMPO DE ESTUDO – RISE MICROCRÉDITO

4.1. Apresentação da Empresa (Breve Historial da RISE Microcrédito)

A RISE Microcrédito é uma instituição de microfinanças de direito Moçambicano dotada de personalidade e identidade jurídica própria, com o Nuit nº 10247121. A RISE Microcrédito está sediada na Cidade de Maputo, opera na área de Microcréditos, conta hoje com uma experiência consolidada dos seus colaboradores, que possuem uma vasta experiência na área de actuação de Microfinanças.

A RISE Microcrédito foi fundada em 2011, com uma filosofia centrada na provisão de soluções financeiras que garantam as necessidades dos clientes da empresa, satisfazendo as suas necessidades microfinanceiras.

A principal actividade da RISE Microcrédito, é a concessão de microcrédito à micro, pequenas e médias empresas assim como à particulares, recebimento de depósitos e aplicações, embora este produto seja residual para o Banco. A instituição financeira está presente apenas na cidade de Maputo.

4.1.1 Missão, Visão e Valores

4.1.1.1 Missão

Num mundo em constantes adaptações, a RISE Microcrédito tem como missão:

- Ajudar pessoas e organizações a terem disponibilidade financeira através dos serviços de um modo rápido, cómodo e flexível.

4.1.1.2 Visão

A visão da RISE Microcrédito, é:

- Dotar soluções financeiras rápidas e flexíveis, tornando se numa referência em termo de concessão de crédito, e ajudando pessoas e organizações a atingir seus objectivos.

4.1.1.3 Valores

Na vertente valores a RISE Microcrédito, apresenta:

- ✚ Ética, Transparência, Honestidade, Orientação virada aos resultados.
- ✚ Valorização e respeito aos parceiros e colaboradores, com especial enfoque aos clientes.

4.2 Clientes da RISE Microcrédito.

Os clientes da RISE Microcrédito são cidadãos moçambicanos, isto é, (homens e mulheres) com baixo rendimento, clientes com negócios informais sem acesso a banca formal (falta de licenciamento, registos contabilísticos) e clientes desprovidos de garantias reais exigidas nos bancos tradicionais. Os requisitos para um cliente ter um empréstimo neste banco são: ter casa própria ou ter um avalista, equipamento e *stock* de mercadoria não perecível. As áreas de negócio prioritárias para o microcrédito são as áreas do comércio e serviços porque trata-se de áreas com menor risco e com negócios que geram fluxos de caixa regulares.

4.2.1. Os planos de reembolso da RISE Microcrédito

Os planos de reembolso da RISE Microcrédito, normalmente contratados são de rendas mensais com o prazo de pagamento que varia de 1 a 36 meses, sendo o prazo médio de 18 meses.

4.2.2 Valor mínimo e máximo

Em relação ao valor mínimo e máximo a financiar concedido pela RISE Microcrédito, importa referir que este varia tendo em conta as duas modalidades de crédito concedido pela instituição, que são: Crédito Negócio e crédito Rápido.

Em relação ao Crédito Negócio, este apresenta como características, garantias reais, procurações irrevogáveis a favor da RISE Microcrédito; o valor mínimo é de 50 000,00 Meticais (Cinquenta Mil Meticais) e o valor máximo é de 500 000,00 Meticais (Quinhentos Mil Meticais).

No que diz respeito ao Crédito Rápido, este é um crédito oferecido aos clientes em moeda Nacional (Metical), em termos de período varia entre 1 a 6 meses; no que tange ao valor mínimo a financiar, este é de 5 000 Mt (Cinco mil Meticais) e o valor máximo é de 500 000,00 Mt (Quinhentos Mil Meticais). Em relação ao pagamento, este é mensal que não deve exceder 30% do rendimento líquido.

Importa referir que os valores mais procurados estão no intervalo de 10.000,00 Mt à 50.000,00Mt, na sua maioria microempresas, constituídas pelo dono que tem em alguns casos outro rendimento, ou seja, em muito dos casos é funcionária ou uma trabalhadora (RISE, 2023).

4.2.3. As taxas de Juro aplicadas pela RISE Microcrédito

As taxas de juros aplicadas pela RISE Microcrédito nos financiamentos concedidos, variam de acordo com o montante solicitado pelo mutuário, isto é, de 5.000,00Mt até 50.000,00Mt é aplicada uma taxa de juro de 65% anuais o que significa pagar uma taxa mensal de 5,42% e de 51.000,00Mtn até 500.000,00Mt uma taxa de 62% ao ano o que significa pagar 5,17% ao mês, (RISE,2023).

4.2.4 Critérios de Medição de Risco de financiamento aplicados pela RISE Microcrédito

Como mecanismo de medição de risco de financiamento, a RISE Microcrédito consulta regularmente a Central de Risco de Crédito-CRC gerida pelo Banco de Moçambique. Para além deste mecanismo, a RISE Microcrédito possui também gestores de clientes especializados e com uma larga experiência na área de microfinanças, que fazem a verificação da viabilidade do negócio.

Os gestores aludidos anteriormente, deslocam-se até ao domicílio do requerente para certificar o conteúdo do processo de crédito; essa verificação ocorre após a aprovação do comité⁶ mas antes de desembolso, fixam-se os rácios prudenciais de grau de financiamento e serviços da dívida e a espontaneidade do cliente em dar informações e documentos necessários para a avaliação, (RISE, 2023).

4.2.5 Requisitos para o acesso ao crédito na RISE Microcrédito

A maior vantagem competitiva da RISE Microcrédito relativamente aos bancos comerciais é a flexibilidade dos seus serviços de crédito, num período máximo de 5 dias o requerente fica a saber a resposta bastando para isso ter um avalista se ainda não começou com o negócio, e se já tiver um negócio este tem que estar a funcionar no mínimo há seis meses. O requerente deve também ser portador do comprovativo de negócio (Alvará e Licença) e comprovativo

⁶ Um grupo de gestores que analisa o risco de financiamento

de residência (podendo ser recibo de água, da luz e ou de telefone). O microcrédito é extensivo aos negócios ambulantes, e para a agricultura, mas no que concerne a agricultura não inclui a sementeira, (RISE, 2023).

CAPÍTULO V: ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1. Apresentação e interpretação dos resultados

A RISE Microcrédito faz concessão de empréstimos aos mutuários informais e formais. Tal crédito varia em função do tempo de reembolso e caracteriza-se em: “*crédito comerciante máximo até 2 meses e crédito assalariado até 6 meses*”.

O plano de amortização adoptado pela RISE Microcrédito, é sistema Francês, que é caracterizado por pagamentos mensais iguais, embutindo uma amortização crescente.

A estratégia de Marketing usada pela RISE Microcrédito, se consubstancia em: cobrança domiciliária; atendimento personalizado e a simpatia.

Tabela 2: Estratégia de Marketing da RISE Microcrédito

Estratégia de Marketing	Estratégia de Marketing
	Cobrança domiciliária
	Atendimento personalizado
	Simpatia

Fonte: RISE Microcrédito 2023

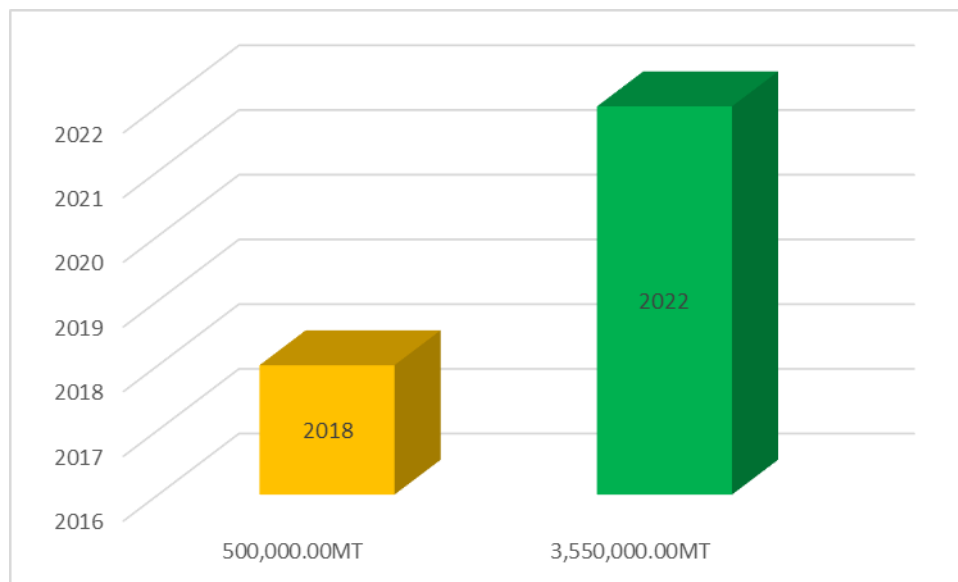
Constituem requisitos necessários para obter o financiamento na RISE Microcrédito, os seguintes: “*Fotocópia de BI, declaração do mercado ou do bairro, declaração de rendimentos*”

A RISE Microcrédito, tem como público-alvo, desde a sua constituição, mutuários informais e formais e assalariados com pendor para o empreendedorismo.

As taxas de juro cobradas pela RISE Microcrédito aos seus clientes nos intervalos entre 2018 a 2022 variam entre 62% a 65% conforme enunciado anteriormente.

A RISE Microcrédito, teve como capital financeiro inicial da empresa, 500.000,00Mt e o pico de vendas no valor de 3.550,000 Mt, no intervalo compreendido entre 2018 a 2022.

Gráfico 1: Capital financeiro inicial da empresa versus pico de vendas



Fonte: Dados compilados pelo auto, RISE (2023)

O montante inicial estipulado pela RISE microcrédito e concedido aos novos mutuários, é variável dependendo da sua capacidade financeira. Contudo, o limite estabelecido pelo Banco para financiar aos mutuários que solicitam crédito é de 50.000,00Mt para clientes particulares que desejam iniciar um negócio e 500.000,00MT para os clientes que já desenvolvem um negócio.

5.2. Apresentação e análise de dados colhidos no campo

5.2.1. Dados relativos aos trabalhadores da RISE Microcrédito

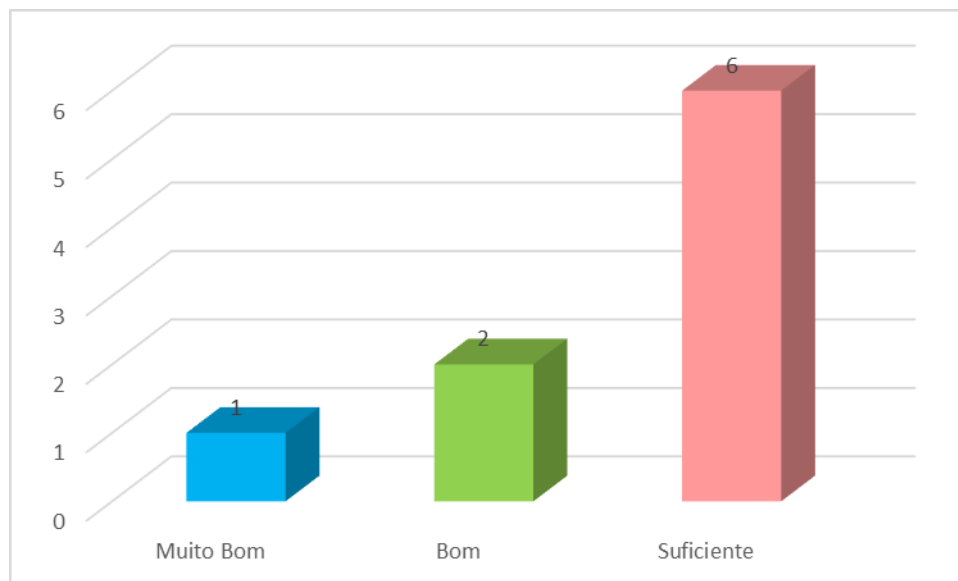
A RISE Microcrédito classifica-se como pequena empresa, porquanto conta do seu Quadro de pessoal (09 trabalhadores), com idades compreendidas entre 24 à 30 anos, os quais 06 são de sexo masculino e 03 feminino, 02 possuem formação superior e 07 média.

Os trabalhadores acima referenciados, possuem formação em várias áreas de saber, embora não tenhamos a oportunidade de trazer na presente pesquisa.

- **Percepção dos trabalhadores, quanto ao nível de reembolso do crédito pelos mutuários**

Relativamente ao sentimento individual dos trabalhadores em relação ao nível do reembolso dos mutuários, constatou-se que: 02 trabalhadores entendem que o nível de reembolso é Bom, 06 apostaram no como Suficiente, e apenas 01 entende ser muito bom.

Gráfico 2: Avaliação do nível de reembolso pelos trabalhadores da RISE Microcrédito.



Fonte: Dados compilados pelo autor, RISE (2023)

- **Resultados obtidos pelos mutuários resultantes do crédito concedido pela RISE Microcrédito**

Com o crédito concedido pela RISE, os mutuários entrevistados afirmaram que com este, conseguiram obter os seguintes resultados:

- “Aquisição de viaturas;*
- Aumento do volume de venda dos seus negócios; e*
- Melhoria das condições de vida”.*

- **Implicações do não reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda no sector informal no desempenho da RISE Microcrédito**

O impacto do não reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda no sector informal no desempenho da RISE Microcrédito, na perspectiva dos trabalhadores consubstanciou-se em:

- “Cancelamento de 06 financiamentos aos mutuários;*
- Défice no pagamento dos honorários aos colaboradores;*
- Agravamento das taxas de juros de mora;*
- Queda da Carteira dos mutuários da empresa;*
- Retardamento no financiamento dos mutuários; e*
- Redução na capacidade de financiamento e o conseqüente incumprimento das obrigações com os Stakeholders.”*

5.2.2 Dados relativos aos mutuários da RISE Microcrédito

Na presente pesquisa entrevistou-se à 55 mutuários da RISE Microcrédito, com idades compreendidas entre 25 a 48 anos, entre os quais, 39 de sexo feminino e 16 masculino, (facto que vislumbra claro, que existem mais mulheres a praticarem o empreendedorismo em relação aos homens). E pratica-se o empreendedorismo de 01 a 20 anos no mercado informal.

Dos mutuários inqueridos, poucos são os que participaram de um curso de empreendedorismo.

Constituem empreendimentos dos mutuários da RISE Microcrédito:

- “Venda de cosméticos;*
- Confeitaria;*
- Venda de produtos de primeira necessidade;*
- Decorações;*
- Preparação de eventos (festivos).”*

Tabela 3: Empreendimentos dos mutuários da RISE Microcrédito

Empreendimento dos mutuários da RISE Microcrédito	<i>Empreendimentos</i>
	Venda de cosméticos
	Confeitaria
	Venda de produtos de primeira necessidade
	Decorações
	Preparação de eventos (festivos)

Fonte: Dados compilados pelo autor resultantes das entrevistas aos Mutuários da RISE (2023)

- **Benefícios que trouxe a RISE Microcrédito na vida dos mutuários**

Os mutuários inquiridos apontam como benefícios, trazidos pelos trabalhos da RISE Microcrédito, os seguintes:

- Aumento do volume de negócios;*
- Ajuda à população de baixa renda;*
- Reabilitação de casas;*
- Criação de mais empreendimentos;*
- Aumento da capacidade de empreender e crescimento no mercado.”*

- **Vantagens oferecidas aos mutuários pela RISE Microcrédito, em relação à outras instituições de microcrédito**

Os mutuários apontam como vantagens oferecidas pela RISE Microcrédito, em relação à outras instituições de microcrédito, os seguintes:

- “Taxas de juro baixas;*
- Financiamento rápido;*
- Prazos de reembolso longos;”*

- **Causas do não reembolso do crédito concedido pela RISE Microcrédito aos mutuários de baixa renda**

Quanto às causas do não reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda, com base nas entrevistas constatou-se que, na maioria das vezes, os pequenos empreendedores deparam-se com:

- “A falta de mercado;*
- Elevados custos na aquisição dos produtos de venda (devido a subida galopante do combustível e degradação de vias);*
- Falta de experiência no ramo;*
- Falta de organização e capacidade de gerar lucros; e*
- Má aplicação do valor ora concedido por empréstimo, dentre várias causas.”*

Tabela 4: Causas do não reembolso do crédito concedido pela RISE Microcrédito

Causas do não reembolso do crédito concedido pela RISE Microcrédito	<i>Causas</i>
	• A falta de mercado
	• Elevados custos na aquisição dos produtos de venda
	• Falta de experiência no ramo
	• Falta de organização e capacidade de gerar lucros
	• Má aplicação do valor ora concebido para empréstimo, dentre várias causas

Fonte: Dados compilados pelo autor resultantes das entrevistas aos Mutuários da RISE (2023)

- **Conhecimento/ideia da consequência do não reembolso do crédito no desempenho da RISE Microcrédito**

Questionados os mutuários da RISE Microcrédito, se tem conhecimento/ideia da consequência do não reembolso do crédito no desempenho do Banco, estes responderam afirmativamente, apontando como consequência do tal facto:

- “Falência;*
- Não financiamento em caso de outras solicitações e a penhora de bens;*

- iii. *Mau funcionamento da empresa*
- iv. *Agravamento de juros e incumprimento de obrigações fiscais;*
- v. *Confisco de bens do cliente.*”

- **Nível do esforço empreendido pelos mutuários no sentido de honrar com os compromissos bancários**

Os mutuários da RISE Microcrédito, tem adoptado como medidas para honrar com os compromissos bancários, as seguintes:

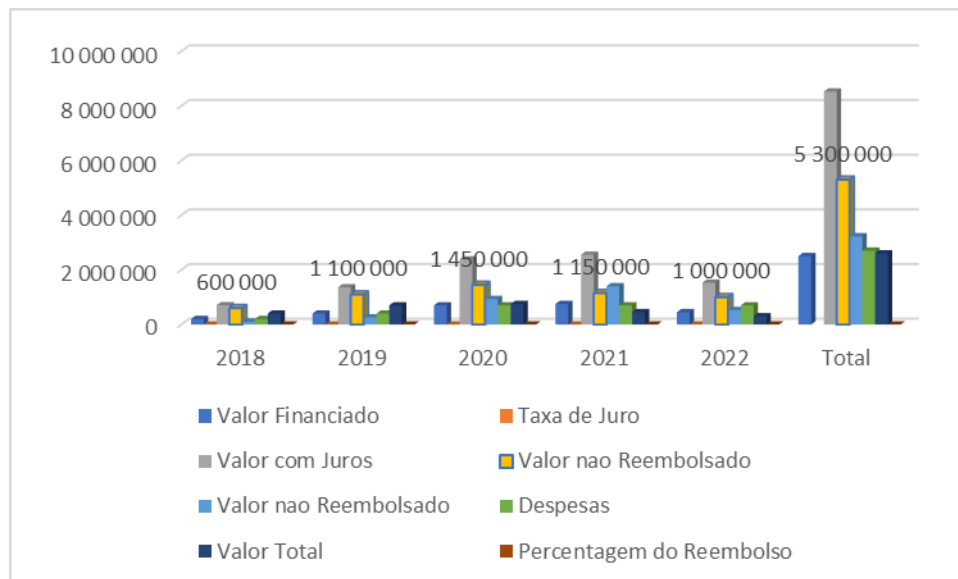
- *“Dar primazia às obrigações de pagamento;*
- *Separar as prestações bancarias antes dos lucros;*
- *Pagar antes de vencer a prestação.*”

5.3. Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2022

Tabela 5: Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2023

Ano	Valor Financiado	Taxa de Juro	Valor com Juros	Valor Reembolsado	Valor não Reembolsado	Percentagem de não Reembolso	Despesas	Valor Total	Percentagem do Reembolso
2018	200 000	29%	705 882	600 000	105 882	3%	200 000	400 000	11%
2019	400 000	29%	1 360 000	1 100 000	260 000	8%	400 000	700 000	21%
2020	700 000	29%	2 380 000	1 450 000	930 000	29%	700 000	750 000	27%
2021	750 000	29%	2 550 000	1 150 000	1 400 000	43%	700 000	450 000	22%
2022	450 000	29%	1 530 000	1 000 000	530 000	16%	700 000	300 000	19%
Total	2 500 000		8 525 882	5 300 000	3 225 882	100%	2 700 000	2 600 000	100%

Gráfico 3: Impacto do não reembolso no volume de negócios da RISE Microcrédito no período compreendido entre 2018 a 2023



Fonte: Dados compilados pelo autor , RISE (2023)

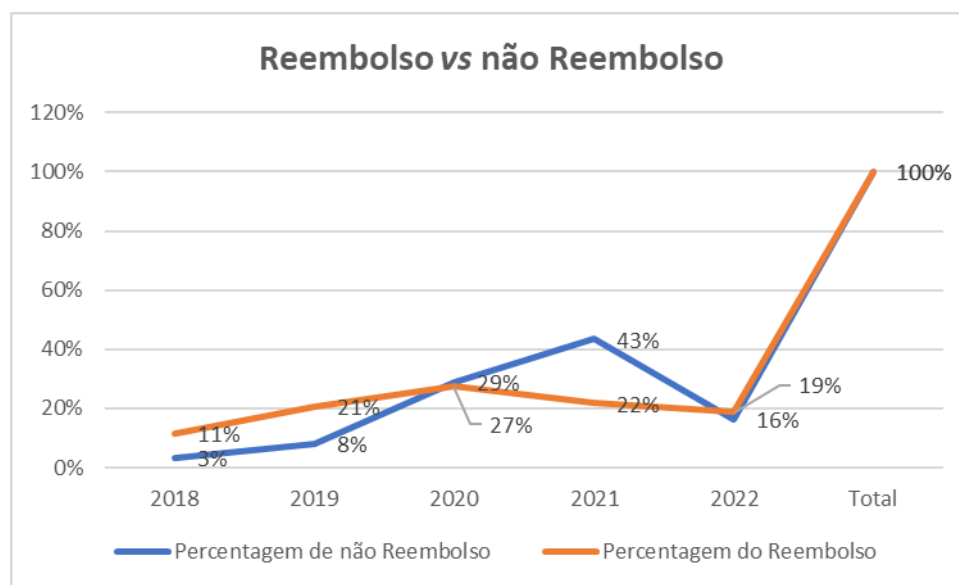
- A RISE Microcrédito, no ano de 2018 financiou 200 Mil meticais aos seus mutuários, valor este, que teve o total de juros no valor de 705,882,00 Meticais, um reembolso de 600 Mil Meticais, 105,00 Mil Meticais não reembolsados, 200 Mil Meticais de despesas e um valor total de 400,00 Mil Meticais como remanescente do Banco após efectuar as despesas.
- Comparativamente ao igual período de 2019, o financiamento foi de 400 Mil Meticais, isto é, houve um incremento no desembolso ao financiamento, o total de juros foi de 1360 mil Meticais, um reembolso de 1 Milhão e 100 Mil Meticais, 260 Mil Meticais, não reembolsado, 400 Mil meticais de despesas e um valor total de 700 Mil Meticais.
- Em relação ao ano de 2020, os mutuários tiveram como financiamento, 700 Mil Meticais, total de juros 2 Milhões e 380 Mil Meticais, um reembolso de 1 Milhão e 450 Mil Meticais, 930 Mil Meticais, não reembolsado, 700 Mil Meticais de despesas e um valor total de 750 Mil Meticais.
- No igual período de 2021 a RISE Microcrédito financiou 750 Mil Meticais, total de juros 2 Milhões 550 Mil Meticais, um reembolso de 1 Milhão e 150 mil Meticais, 1 Milhão e

400 Mil Meticais não reembolsado, 700 Mil Meticais de despesas e um valor total de 450 Mil Meticais.

- No que tange ao ano de 2022, o financiamento foi de 450 Mil Meticais, total com juros 1 Milhão 530 Mil Meticais, um reembolso de 1 Milhão e 530 Mil Meticais, 1 Milhão de Meticais valor reembolsado, 530 Mil Meticais não reembolsado, 700 Mil Meticais de despesas e um valor total de 300 Mil Meticais.

A situação de não reembolso, conforme se pode ver no gráfico a seguir (Gráfico nº 4) influenciou negativamente naquilo que é a capacidade de financiamento da RISE Microcrédito, uma vez que os mutuários que a RISE Microcrédito financiava são de baixa renda e com garantias tanto acessórias como reais muitas das vezes aquém de possibilitar o Banco a reaver o valor financiado.

Gráfico 4: Tendência do Reembolso e não reembolso do crédito concedido pela RISE Microcrédito (2018 -2022)



Fonte: Dados compilados pelo autor , RISE (2023)

Tendo em conta o gráfico acima (Gráfico 4), em relação aos créditos concedidos pela RISE

De acordo com o gráfico acima, o valor do reembolso esperado pela RISE Microcrédito, do ano de 2018 a 2022, era de 8.525.882,00 (Oito Milhões e Quinhentos e Vinte e Cinco Mil e oitocentos e oitenta e dois Meticais. Contudo, o valor reembolsado no período em referência foi

de três milhões e duzentos e vinte e cinco mil e oitocentos e oitenta e dois Meticais (3.225.882,00MT) o que representa uma cifra percentual de 38% de prejuízos causados pelo não cumprimento do serviço da dívida por parte dos mutuários. Esta situação demonstra uma das consequências negativas do não reembolso do crédito concedido para a RISE.

Daqui pode se depreender que o não reembolso do valor financiado por parte dos mutuários influi negativamente, criando prejuízos para a empresa, dificultando a sua capacidade de financiamento. Neste contexto concretiza-se a hipótese número 2 onde a prior afirmou-se que o não reembolso por parte dos mutuários do valor financiado, influi negativamente no desempenho da RISE Microcrédito.

O não reembolso teve um efeito multiplicador na actividade da instituição financeira RISE Microcrédito, entre elas as vendas, ou seja, sua capacidade de financiamento aos mutuários reduziu em grande medida conforme ilustra o gráfico 4, onde a empresa em 2018 iniciou a financiar 200.000,00MT e tendo uma tendência crescente com o ponto mais alto em 2021 onde concedeu um empréstimo de 750.000,00MT, no entanto no ano seguinte o valor de concessão de crédito baixou para 450.000,00MT. Este decréscimo é resultante do não reembolso por parte dos mutuários.

Estes pressupostos são suportados por Blatt (1999), segundo o qual, muitos mutuários não conseguem reembolsar o crédito concedido pelas microfinanças no âmbito das suas actividades comerciais, facto que leva muitas instituições de microcrédito a situação de falência.

CAPÍTULO VI: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

6.1. CONCLUSÕES

As instituições de microcrédito em Moçambique, assim como em todo o mundo, concretizam a possibilidade de criação de riqueza, e mais-valias na economia nacional de um país, em concreto nos campos de *produtividade e emprego*, dando resposta a uma dificuldade estrutural de natureza sociocultural, política e repulsão aos riscos, com a criação de um projecto de financiamento às populações de baixa renda.

No caso da RISE Microcrédito, empresa que serviu de estudo de caso para a presente pesquisa, importa referir que contribui de forma significativa para as populações de baixa renda do sector informal, ao conceder crédito. E é visível o papel preponderante, que a RISE Microcrédito exerce na vida das populações, que não conseguem crédito em bancos comerciais devidos aos requisitos exigidos. Conforme pode se verificar dos dados relativos aos mutuários da RISE Microcrédito, tais como: taxas de juro baixas; financiamento rápido e prazos de reembolso longos.

Sem colocar do lado os benefícios que esta firma trouxe, na vida destes, como é o caso de aumento do volume de negócios, ajuda à população de baixa renda, reabilitação de casas, criação de mais empreendimentos, aumento da capacidade de empreender e crescimento no mercado.

Entretanto, partindo da problematização que é *“Que implicações têm o não reembolso do crédito concedido às populações de baixa renda no sector informal no desempenho da RISE Microcrédito?”*.

Dentro da complexidade e vastidão da problemática da gestão empresarial da RISE Microcrédito, face ao comportamento do sector informal no cumprimento das obrigações bancárias. Conclui-se que a RISE Microcrédito, como qualquer outra empresa do ramo, encara certos problemas no âmbito da actividade que tem levado a cabo, designadamente no que diz respeito ao cumprimento do reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda no sector informal, factor este, que impacta negativamente o desempenho, gerando dessa forma:

- Agravamento das taxas de juros de mora;
- Retardamento no financiamento dos mutuários;
- Cancelamento de financiamento aos mutuários;
- Queda da carteira dos mutuários da empresa;
- Défice no pagamento dos honorários/salários aos colaboradores;
- Redução na capacidade de financiamento e o conseqüente incumprimento das obrigações com os “*Stakccholdes*”.

6.2. RECOMENDAÇÕES

No âmbito do relacionamento instituição de microcrédito/mutuários, recomenda-se:

- Flexibilidade na concessão do crédito
- Rapidez na concessão do crédito (Financiamento no mais curto prazo)
- Atendimento personalizado e posterior satisfação dos mesmos reduzindo a taxa de juros.

No domínio do sector informal, recomenda-se: a elaboração pelo Governo moçambicano de políticas de apoio e programas de assistência específicos para o sector informal, que devem ter como pivô, o aumento do potencial de produção e da capacidade das unidades de sector informal para gerarem empregos e rendimento, melhorando as condições de trabalho e a protecção social dos trabalhadores do sector informal.

Entretanto, tendo em conta que o não reembolso do crédito concedido aos mutuários de baixa renda no sector informal, impacta negativamente no desempenho das empresas de microcréditos, sendo este ponto a base da presente pesquisa, para a melhoria da avaliação do desempenho da RISE Microcrédito, recomenda-se:

- Uma boa gestão de recursos humanos, os custos e a maneira como estes serão utilizados;
- Melhoria no critério de avaliação do cliente;
- Estudo de viabilidade do empreendimento aqui o cliente pretende levar a cabo, tendo em conta o nível de competitividade do mercado informal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abrahamsson, H. & Nilsson, A. (1995) *Ordem Mundial Futura e Governação Nacional em Moçambique*. CEE-ISRI, Padriugu, 1995.
- Abreu, S., R, Abreu, A., P. (1996) *O Sector Informal em Moçambique - uma abordagem monetária*. DEE – Banco de Moçambique; Staff Paper n° 5, 1994.
- Berker, F. & Holtzhausen, M. (1996) *South African Labour Glossary*. “in Olivier”, 1996.
- Bertrand, C. (2009) *Impacto das micro-finanças na redução da pobreza: o caso da TCHUMA no distrito de Boane*. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: UEM, Faculdade de Economia.
- Blatt, A. (1999) *Avaliação de risco e decisão de crédito*. São Paulo: Nobel.
- Bulhões, F. (1999). *Em busca da qualidade, da central do Brasil aos caminhos do desenvolvimento sustentável*. Record. Rio de Janeiro.
- Bowen. (2000) *Traders Preliminars and Livelihood Startegies in Post- Conflict Zambézia Province*. Tese de Doutoramento. London School of Economics and Political Science, 2000.
- Castel-Branco, C. N. (2008). *Economia rural, financiamento aos empreendedores e fortalecimento institucional em Moçambique*. Maputo: Editora IESE.
- Checo, A., (2003) *O Papel do Sector Informal no Desenvolvimento: Caso de Moçambique*. (Tese/economia, UEM), 2003.
- Chichava, J. (1998) *O Sector Informal e as Economias locais*, Ministério da Administração Estatal, Maputo, 1998.
- Cruz e Silva, T. (2003) *O Papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal – ASSOTS*. A Organização dos Trabalhadores do Sector Informal dos Mercados de Maputo e a sua Acção na Promoção das Melhores condições de Vida e de Trabalho, 1 ed, 2003.

- De Vletter, F. (1996) *Estudo Sobre o Sector Informal Em Moçambique*, Maputo e Sofala. Ministério de Planos e Finanças, Maputo, 1996.
- Fernandez, M. (2008). *Micro Crédito em Cabo Verde: Papel do Micro Crédito no Combate a Pobreza em Santa Catarina*. Universidade Jean Piaget de Cabo Verde.
- Francisco, A., da Silva, e, Paulo, Margarida. (2006) *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, Pobreza e Exclusão: A Dimensão Oculta da Informalidade em Moçambique*, Maputo, 2006.
- Fulane, H. (1994) *A Mulher e O Sector Informal e o Papel do Movimento Sindical Neste Sector*. “*In A Mulher e o Sector Informal*”, Mulied e Friedrich Ebert Stiftung; Maputo, 1994.
- Gumeta, J. (1994) *Experiências e Implicações Jurídico-Legal do Sector Informal*. “*In A Mulher e o Sector Informal*”, Mulied e Friedrich Ebert Stiftung; Maputo, 1994.
- Júnior, C. (2008). *Impacto das Micro-finanças sobre a renda nas zonas rurais. Caso de estudo: o programa de micro-finanças do Progresso*. Licenciatura em Economia. Maputo: UEM.
- Jossias, E. (2002). *Racionalidades em questão num contexto de micro finanças em Moçambique. Estudo de caso: Beneficiários da WorldRelief-Fundo para crédito comunitário-Xai-Xai*. Licenciatura em Antropologia. Maputo: UEM.
- Laice, A. (2000). *Evolução das Micro-finanças em Moçambique: Ênfase no Crédito e na Gestão Financeira*. UEM. Tese de Licenciatura. Maputo.
- Longenecker, J. (204). *Administração de Pequenas Empresas: Ênfase da Gerência Empresarial*. São Paulo; Editora Pearson Makron Books: 2004.
- Marconi, M. A., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de Metodologia científica*. São Paulo: Atlas.
- McDowell, M. (2006) *Microcredit in Europe: The experience of the Savings Banks*. Perspectives – World Savings Banks Institute – European Savings Banks Group 2006.

- MOA/MSU (1993) *O Estudo do Mercado em Maputo; observações metodológicas*. Relatório Preliminar de pesquisa, n° 9P. Maputo, 1 de Junho de 1993.
- Navalha, F. D. (2000). *Captação de Poupanças Dentro do Sector Informal em Moçambique: O Caso do Sector Informal Financeiro em Maputo*. UEM. Tese de Licenciatura em Economia.
- OIT, (Organização Internacional do Trabalho). *International Conference of Labour Statistic*. Geneve, January, 1993.
- Perroux, F. (1950). *A teoria dos pólos de desenvolvimento*. Universidade de Paris.
- Quive, A., e Patrício, G. (2005): *Sistemas Informais de Segurança Social em Desenvolvimento*. Fundação Friedrich Ebert, N° de Registo – 4577/RLINLD/2005, Académica, Lda; Maputo, 2005.
- Quivy, R. & Campenhoudt, L. V. (2005). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa.
- Romeiro, M. C. & Souza, P. A. R. (2017). *As instituições de microcrédito no Brasil: uma perspectiva sobre o fluxo de fundos no sector*. V. 14. Florianópolis. Brasil.
- Samuelson, P. A. e Nordhaus, W.D. (1999) *Economia*. 16 ed, Mcgraw- Hill, 1999.
- Sandhop, C. (1994) *A importância e as consequências do Sector Informal para a Economia Nacional*. “In a mulher e o Sector Informal ”; Maputo: Friedrich Ebert/Mulied, 1994.
- Semedo, V. M. M. (2012). *Microcrédito em cabo verde e sua contribuição para o fomento do empreendedorismo*. Estudo de caso “OMVC”. Licenciatura em Ciências Empresariais e Organizacionais Vertente: Administração Pública. Praia / Cabo Verde.
- Silva, É. L., & Meneses, E. M. (2001). *Metodologia de Pesquisa e Elaboração de Dissertação*. Florianópolis: Laboratório de ensino a distância da UFSC.
- Silva, T. (2002). *Determinantes Globais e Locais na Emergência de Solidariedades Sociais: O Caso do Sector Informal nas áreas Periurbanas da cidade de Maputo*. Revista Crítica de Ciências Sociais.

- SILVA, H. V. (1993). *Eficácia na gestão II: planeamento e acção* Lisboa; Texto Editora, 6ª ed. 1993.
- Yunus, M. (1997) “Banker to the Poor”(1997 : 147), 5th edition, Difel.
- Yunus, M. (2008), *Criando Um Mundo Sem Pobreza: O negócio social e o futuro do capitalismo.*- Lisboa: Difel

OBRAS CONSULTADAS NA INTERNET

- Abreu, A. P. (2007). *Sector Informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique*. Cadernos de Estudos Africanos, obtido a 28 de Junho de 2023 em <https://journals.openedition.org/cea/930>
- Araújo, E. A. & Carmona, C. U. M. (2013). *Eficiência das Instituições de Microcrédito: uma aplicação de DEA/VRS no contexto brasileiro*. Production. Brasil. Obtido a 09 de Junho de 2018 de <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6513.142013>.
- Macore, S. A. (2016). *O impacto de micro-finanças na erradicação da pobreza*. Obtido a 12 de Janeiro de 2023, de <https://www.zemoleza.com.br/trabalho-academico/outras/diversos/o-impacto-de-micro-financas-na-erradicacao-da-pobreza/>
- Pereira, F. S. D. (2012). *Porquê as taxas aplicadas no Microcrédito diferem de país para país? Uma discussão com dados seccionais*. Universidade do Minho. Obtido a 28 de Maio de 2023, de <https://core.ac.uk/download/pdf/55620207.pdf>

ANEXOS

Inquérito I

O PRESENTE INQUÉRITO É DESTINADO AOS FUNCIONÁRIOS DA RISE MICROCRÉDITO.

Convido-lhe a responder este inquérito com objectividade e responda com clareza e assinalando com ``X`` a resposta da sua opinião:

- 1 . Sexo: Masculino Feminino
2. Idade
- 3 . Quantos anos de serviço tem? _____ anos
- 4 . Qual é a formação académica dos gestores? Básic Médic Superior
- 5 . A quanto tempo trabalha como gestor? _____
- 6 . Quantas carteiras gere ao longo do trabalho? _____
- 7 . Qual é o sentimento individual em relação aos seus mutuários quanto ao reembolso do valor?
Muito bom Bom Suf Mau
- 8 . Do trabalho realizado com os mutuários, acha que contribui para o sucesso dele? Sim
Não Se sim, porque ? _____
9. Que implicações têm o não reembolso do crédito concedido as populações de baixa renda no sector informal no desempenho da RISE microcrédito?.....
10. Qual é a proposta para o melhoramento da avaliação do desempenho da RISE microcrédito no saber servir aos mutuários?
.....

.....

Inquérito II

O PRESENTE INQUÉRITO É DESTINADO AOS MUTUÁRIOS DA RISE MICROCRÉDITO.

Convido-lhe a responder este inquérito com objectividade e responda com clareza e assinalando com ``X`` a resposta da sua opinião:

1. Sexo: Masculino Feminino
2. Idade
3. Quantos anos tem a empresa/negócio que gere ? _____ anos
4. Qual é a formação académica? Básico Médio Superior
5. Qual é o tipo de negocio que faz ?.....
6. Em quantos cursos de empreendedorismo participou?.....
7. Qual é o sentimento individual correlação a devolução de valor de reembolso? Muito bom
Bom Suf Mau
8. Tem conhecimento/ideia da consequência do não reembolso do crédito no desempenho da RISE Microcrédito? n
Não Se sim, qual ?
9. Quais são causas do não reembolso?
.....

10. A criação da RISE Microcrédito, trouxe benefícios para os mutuários? Sim
Não Se sim, quais?

11. Falando sobre o impacto negativo da falta do cumprimento do reembolso do valor A RISE Microcrédito, o que tem feito para que isso não aconteça?.....

12. Tem conhecimento que o valor do reembolso serve para dar crédito a outros mutuários que também precisam de crédito?.....

13. As políticas de financiamento da RISE Microcrédito, oferecem vantagens para o cliente em relação á outras instituições de microcrédito? Sim
Não Se sim, quais?